LIMBAJ ŞI COMUNICARE

LILIANA IONESCU-RUXĂNDOIU

21-60
65-68
73-90

Liliana Ionescu-Ruxăndoiu

LIMBAJ ŞI COMUNICARE

ELEMENTE DE PRAGMATICĂ LINGVISTICĂ

LIMBAJ ŞI COMUNICARE
ELEMENTE DE PRAGMATICĂ LINGVISTICĂ
Liliana Ionescu-Ruxăndoiu

Copyright © 2003 – Editura **ALL EDUCATIONAL**
Toate drepturile rezervate Editurii **ALL EDUCATIONAL.**
Nici o parte din acest volum nu poate fi copiată
fără permisiunea scrisă a Editurii **ALL EDUCATIONAL.**
Drepturile de distribuţie în străinătate aparţin în exclusivitate editurii.

Copyright © 2003 by **ALL EDUCATIONAL**
All rights reserved.
The distribution of this book outside Romania, without the written permission of **ALL EDUCATIONAL**, is strictly prohibited.

Descrierea CIP a Bibliotecii Naţionale a României
IONESCU-RUXĂNDOIU, LILIANA
Limbaj şi comunicare. Elemente de pragmatică lingvistică /
Liliana Ionescu-Ruxăndoiu. – Bucureşti: **ALL EDUCATIONAL**, 2003
112 p.; 21 cm (ALL Universitar)
Bibliogr.
ISBN 973-684-557-5

81

Redactor: Mioara Popescu
Copertă: Stelian Stanciu

Editura **ALL EDUCATIONAL:** Bd Timişoara nr. 58, sector 6,
cod 76548 – Bucureşti
Tel.: 402 26 00
Fax: 402 26 10
Departamentul difuzare: Tel.: 402 26 34
Fax: 402 26 29
Comenzi la: comenzi@all.ro
URL: http://www.all.ro

PRINTED IN ROMANIA

459/I-68-l
320

Liliana Ionescu-Ruxăndoiu

LIMBAJ ŞI COMUNICARE

ELEMENTE DE PRAGMATICĂ LINGVISTICĂ

ALL

CUPRINS

Preambul 7

I. Pragmatica: mod de constituire, orientări, domeniu 9
1. Observații preliminare 9
2. Constituirea pragmaticii: condiții, precursori 10
3. Orientări teoretice şi metodologice 13
4. Domeniul pragmaticii 15

II. Acte verbale 21
1. Observații preliminare 21
2. Definiție 21
3. Structură 22
4. Exprimarea forței ilocuționare 24
5. Acte ilocuționare directe şi indirecte 28
6. Condiții de reuşită 31
7. Clasificarea actelor ilocuționare 34
8. Actele verbale în comunicare 41

III. Principii pragmatice: observații preliminare 43
A. Principiul cooperativ 44
1. Definiție 44
2. Maximele principiului cooperativ 45
3. Implicaturi conversaționale 47
4. Presupoziții pragmatice 54
5. Teoria relevanței 61
6. Cooperare vs. conflict în comunicare 63

B. Principiul politeții 65
1. Definirea conceptului de politețe 65
2. Teorii pragmatice ale politeții (Robin Lakoff, Penelope Brown – S. Levinson, G. Leech, Catherine Kerbrat-Orecchioni, B. Fraser – W. Nolen) 68
3. Politețe şi impolitețe 100

În loc de concluzii 103

Bibliografie 105

PREAMBUL

Pe la începutul anilor '80, am „descoperit" (pentru că a fost o întâmplare) cartea lui J. Searle *Speech Acts*. Nu era o carte uşor de înțeles de către cineva fără o pregătire specială în domeniul filozofiei şi, mai ales, al filozofiei limbajului, dar ideile de bază pe care le conținea m-au atras, fiindcă răspundeau unor preocupări mai vechi ale mele legate de problematica foarte largă a modificărilor de diverse ordine pe care le presupune folosirea limbii în procesele curente de comunicare. Lecturile mele de acest tip s-au înmulțit şi diversificat şi, treptat, pragmatica, noțiune destul de vagă în versiunea pe care o reținusem din semiotică, a început să-şi configureze pentru mine o reprezentare mult mai „palpabilă".

După ce am acumulat o anumită cantitate de informație şi lucrurile s-au clarificat şi sistematizat progresiv, am încercat să realizez câteva aplicații ale unor principii teoretice şi metodologice de bază la materialul oferit de texte din literatura română.

Toate acestea au constituit punctul de plecare al unui curs de pragmatică generală – mai întâi facultativ, ulterior opțional –, pe care l-am ținut câțiva ani la Facultatea de Litere. I-aş putea considera pe studenții mei – la început destul de puțini, apoi din ce în ce mai mulți – coautori ai acestei lucrări: reacțiile şi comentariile lor mi-au semnalat punctele forte, dar mai ales, punctele slabe sau obscure ale expunerilor mele şi, într-o anumită măsură, centrele de interes şi limitele pragmaticii înseşi.

Pentru studenții de la acest curs am ținut în anii următori câte un curs aplicativ, fie pe tema *Textul literar din perspectivă pragmatică*, fie – ceva mai târziu – pe tema *Aspecte pragmatice ale românei vorbite*. Materialul prezentat în cadrul acestor cursuri a constituit nucleul celor două cărți apărute după 1990: *Narațiune şi dialog în proza românească* (1991) şi *Conversația: structuri şi strategii* (ed. I, 1995; ed. a II-a, 1999).

În mod firesc, volumul de față, conceput ca o introducere concentrată în problematica pragmaticii, ar fi trebuit să le preceadă pe celelalte două. Pregătirea lui a întârziat însă din diferite motive. Unul dintre cele mai importante l-a constituit dezvoltarea extraordinară din ultimele decenii a

studiilor în acest domeniu, implicând o varietate deosebită a orientărilor teoretice şi metodologice pe care le reflectă, conjugată însă cu mari dificultăţi de acces, pentru cercetătorul român, la sursele de informare. Or, o sinteză teoretică presupune cu necesitate o documentare directă cuprinzătoare, mai ales în condiţiile în care numărul lucrărilor cu acest profil, realizate atât sub forma unor volume de prezentare, cât şi sub forma – foarte la modă – a unor dicţionare organizate după criterii diverse, este în continuă creştere. Pe de altă parte, utilizarea în cercetarea aplicativă a conceptelor teoretice permite o mai bună înţelegere a acestora, oferind o serie de indici diagnostici cu privire la aria lor de relevanţă, modul de funcţionare, aspectele neclare, eficienţa practică.

Desigur că şi în lucrările care au precedat volumul de faţă discutarea unor probleme de pragmatică generală nu a putut fi ocolită. În ambele există capitole consacrate delimitării obiectului pragmaticii, iar în prima lucrare (Ionescu-Ruxăndoiu, 1991) sunt definite succint conceptele fundamentale cu care operează această disciplină. În expunerea care urmează, structurată după o formulă „clasică", am lăsat în mod intenţionat unele spaţii libere. Astfel, dintre aspectele organizării pragmatice, nu m-am ocupat de deixis; de asemenea, nu am tratat teme privind organizarea conversaţiei şi analiza conversaţională. Pentru acestea, pot fi consultate capitolele I, II, III din secţiunea B a volumului despre conversaţie (Ionescu-Ruxăndoiu, 1999).

Ca şi în cazul volumelor precedente, printre obiectivele urmărite acum s-a numărat, alături de familiarizarea cititorilor cu domeniul pragmaticii, prezentarea mai detaliată a unor studii reprezentative, greu de găsit în bibliotecile din ţară. Fără îndoială însă că bibliografia avută în vedere sau semnalată în lista finală nu poate fi nici pe departe exhaustivă. Am insistat asupra acelor lucrări care reflectă în mai mare măsură perspectiva pentru care am optat – ţinând seama de criteriul eficienţei – în decursul timpului, în cercetările de pragmatică efectuate.

În ceea ce priveşte ilustrarea problemelor teoretice, urmând modelul celor mai multe sinteze existente, am apelat îndeosebi la exemple construite *ad-hoc*, pentru care am imaginat şi descris contexte de utilizare. Procedeul poate fi relevant în măsura în care aspectele tratate ţin, în esenţă, de domeniul micropragmaticii. Există însă şi un număr de exemple extrase din texte literare şi chiar câteva exemple dintr-un corpus de interacţiune verbală spontană în curs de constituire.

Volumul de faţă este destinat în primul rând studenţilor de la specializări ca: filologie, comunicare şi relaţii publice, jurnalistică, întrucât pragmatica a fost inclusă, cu îndreptăţire, ca disciplină în planurile de studiu universitare. Cercul cititorilor i-ar putea include însă şi pe profesori, îndeosebi pe cei din învăţământul liceal, pe cercetătorii în domeniul lingvisticii, al comunicării şi chiar al sociologiei şi psihologiei, precum şi pe toţi cei pentru care comunicarea prin limbaj este o componentă importantă a activităţii lor profesionale.

I. PRAGMATICA: MOD DE CONSTITUIRE, ORIENTĂRI, DOMENIU

1. Observaţii preliminare

Gramaticile curente ne-au deprins să derivăm semnificaţia enunţurilor din semnificaţia unităţilor care le constituie. A preciza sensul unor enunţuri ca:

(1) *Am mult de lucru.*
(2) *Vreţi să-mi arătaţi bluza aceea?*
(3) *Mi-e prieten bun!*
(4) *Se poate una ca asta?*

nu pare a fi o operaţie prea complicată, dacă – aşa cum procedează în mod obişnuit gramaticile – noi considerăm aceste enunţuri *in abstracto*, fără a ţine seama de împrejurările în care au fost rostite.

Dacă însă enunţuri de felul celor de sub (1)–(4) apar într-o conversaţie reală, determinarea sensului nu poate neglija circumstanţele emiterii lor. Să ne imaginăm, de exemplu, că (1) este precedat de o invitaţie la plimbare; în aceste condiţii, interlocutorul va înţelege că, de fapt, ceea ce are aparenţa unei simple aserţiuni este un refuz, fără ca negaţia, marcă tipică a refuzului, să fie prezentă.

Enunţul (2), rostit într-un magazin de un client, nu va fi niciodată înţeles drept o întrebare asupra dorinţelor sau intenţiilor vânzătorului (cf. *Vrei zahăr la cafea?*) – ca dovadă, răspunsul nu va fi niciodată *nu* –, ci drept o solicitare politicoasă.

Integrat într-o relatare despre o manifestare dezagreabilă a unei persoane cunoscute, enunţul (3) va avea desigur pentru interlocutor o semnificaţie ironică (deci opusă celei exprimate de componente), după cum enunţul (4) nu va fi considerat drept o cerere de informaţie,

ci drept o întrebare retorică (al cărei răspuns este pe deplin cunoscut), dacă încheie o relatare detaliată despre împrejurările în care s-a produs un fapt reprobabil.

Actualizarea propoziţiilor în comunicarea curentă ne obligă deci să reconsiderăm problema determinării semnificaţiilor: există un sens al propoziţiilor decontextualizate şi un sens al propoziţiilor ancorate într-un context comunicativ (Brown, 1995, 14-16). Enunţurile, propoziţii actualizate, exprimă frecvent mai mult sau chiar altceva decât sensurile lor „literale"; sunt, de asemenea, frecvente situaţiile în care unul şi acelaşi enunţ poate avea diverse semnificaţii, în funcţie de împrejurări. Enunţul (1), de exemplu, poate funcţiona ca o aserţiune sau ca un refuz, dar şi ca o scuză într-un caz ca acela al unei discuţii între doctor şi pacient, în care primul îi reproşează celuilalt lipsa de punctualitate:

Doctorul: *Parcă aveaţi programare pentru ora 5 (şi acum e 5[30])*.

Pacientul: *Am mult de lucru*.

Faptul că receptorii enunţurilor recunosc ca atare sensurile „contextuale" arată că utilizarea limbii în procesele curente de comunicare, departe de a fi arbitrară, este guvernată de un sistem de principii şi de convenţii specifice, pe care diversele modele gramaticale nu le pot capta.

Pragmatica studiază tocmai felul în care condiţiile concrete ale comunicării se repercutează atât asupra producerii, cât şi asupra receptării enunţurilor.

2. Constituirea pragmaticii: condiţii, precursori

2.1. Termenul *pragmatică* (< gr. *pragma* „acţiune", în acest caz „acţiunea de utilizare a limbii") a fost introdus de Ch. Morris, pentru a desemna una dintre cele trei dimensiuni ale procesului de semioză (semnificare). Dacă sintaxa este domeniul relaţiilor dintre semne, iar semantica – domeniul relaţiilor dintre semne şi referenţii lor, **pragmatica este domeniul relaţiilor dintre semne şi cei care le interpretează** (Morris, 1938, 6). Consideraţiile lui Morris asupra raportului dintre aceste dimensiuni reflectă însă o anumită oscilaţie între ideea unei întrepătrunderi între semantică şi pragmatică şi

aceea a unei complementarităţi între semantică şi sintaxă, pe de o parte, şi pragmatică, de pe alta (cf. Maingueneau, 1990, 4). Ultimul punct de vedere a fost mult mai net exprimat într-o lucrare ulterioară a autorului (Morris, 1946), în care acesta afirmă că pragmatica studiază originile, uzurile şi efectele semnelor (Searle, Kiefer, Bierwisch (eds.), 1980, VIII).

În aceeaşi epocă, tripartiţia lui Morris a fost adoptată şi de R. Carnap, dar ulterior acesta a definit pragmatica în diverse moduri (vezi Levinson, 1983, 2-3). Până spre sfârşitul deceniului al 7-lea al secolului al XX-lea însă, pragmatica a fost practicată „fără să fie propăvăduită", cum se exprimă sugestiv S. Levinson (*ibid.*, XII), adică fără să-şi creeze un aparat teoretic şi o metodologie proprie.

2.2. Constituirea pragmaticii ca domeniu specific de cercetare este rezultatul acţiunii mai multor factori. Este vorba despre modificările importante de perspectivă produse în lingvistică şi în filozofia limbii. S. Levinson defineşte pragmatica drept o „disciplină reparatorie" *(a remedial discipline)*, apărută ca reacţie atât faţă de lingvistica chomskiană, cât şi faţă de pozitivismul logic.

2.2.1. În lingvistică, doctrina emiţătorului-receptor ideal şi a gramaticii ca teorie a unei facultăţi mentale, independentă de orice consideraţii privind uzul şi funcţiile limbii, în care semanticii i se atribuie o poziţie periferică, a fost supusă unor multiple contestări. Unele vin din interior, căci postchomskienii deplasează centrul de preocupări al generativismului înspre semantică, ceea ce face ca problemele condiţionării contextuale a sensurilor să fie de neocolit, iar tratarea lor în limitele stricte ale modelului „clasic" să fie practic imposibilă. Alte contestări sunt rezultat al dezvoltării unor cercetări interdisciplinare, care aduc în prim plan aceeaşi problemă a variabilităţii lingvistice, condiţionate social (sociolingvistica) sau individual (psiholingvistica).

Perspectiva autoreferenţială a lingvisticii structurale şi generative a apărut treptat ca nesatisfăcătoare pentru mulţi specialişti, care au devenit mai atenţi la formele reale de existenţă şi funcţionare a diverselor limbi. S-a remarcat caracterul polemic al pragmaticii, care a pus sub semnul întrebării sistemul de bază al priorităţilor în cercetarea lingvistică (structură vs. uz, competenţă vs. performanţă, limbă vs. vorbire) (Armengaud, 1985, 9).

Acest fapt este strâns legat de o tendinţă mai largă în cercetările moderne din domeniul ştiinţelor umaniste de a depăşi un anumit nivel abstract şi speculativ, care le conferă o relevanţă limitată la un cerc de specialişti, şi de a le da o orientare practică mai accentuată, care să le permită să răspundă unor necesităţi sociale.

Un stimulent al preocupărilor pentru utilizarea concretă a limbii l-a constituit extinderea studiilor referitoare la comunicare, în general, care nu se puteau dispensa de informaţiile privind funcţionarea comunicării verbale. Or, realitatea comunicării semnalează o altă limită a teoriilor gramaticale: faptul că acestea au în vedere numai propoziţia (sau fraza), şi nu ansamblul discursiv (textual sau conversaţional). Dezvoltarea lingvisticii transfrastice (lingvistica textuală, analiza discursului, analiza conversaţională etc.) s-a împletit, în mod firesc, cu aceea a pragmaticii (cf. şi Stati, 1990).

2.2.2. În filozofie, insatisfacţia faţă de pozitivismul logic, care, etichetând drept lipsite de sens *(meaningless)* toate propoziţiile care nu puteau fi verificate ca adevărate sau false, anula posibilitatea de a studia semantic clase întregi de enunţuri (toate enunţurile nondeclarative) şi de discursuri (între care, şi discursul literar), a determinat apariţia unei noi orientări, filozofia analitică. În mod autonom, L. Wittgenstein, profesor la Cambridge, şi J. Austin, profesor la Oxford, contestând importanţa crucială pentru semantică a condiţiilor de adevăr, au subliniat rolul esenţial al uzului. Este bine cunoscută formularea lui Wittgenstein *meaning is use* („sens înseamnă uz") (Wittgenstein, 1953, 43). În concepţia acestuia, a vorbi o limbă este parte a unei activităţi, iar enunţurile sunt explicabile numai în relaţie cu această activitate. „Jocurile lingvistice" *(language games)* pun în legătură limba, concepută ca un calcul (deci ca un sistem de reguli), cu realitatea pe care o interpretează, descriu şi transformă (Carlson, 1983, XIV).

În mod similar, susţinând că obiectul semanticii îl constituie actul de vorbire total în situaţia de vorbire totală, J. Austin recunoaşte condiţionarea contextuală a sensurilor (Levinson, 1983, 227).

Rezultă deci că, aşa cum s-a observat, nu lingviştii au descoperit *terra incognita* a pragmaticii, ci filozofii (Mey, 1993, 22).

2.2.3. Printre precursorii pragmaticii pot fi menţionaţi, de asemenea, antropologi ca B. Malinowski şi R. Firth, consideraţi de Levinson protopragmaticieni (Levinson, 1983, XII), dar şi adepţii

perspectivei funcţionale în cercetarea lingvistică (M. A. K. Halliday, funcţionaliştii praghezi), specialiştii care s-au ocupat de studierea formelor deixisului (îndeosebi E. Benveniste şi Y. Bar-Hillel) sau cei care au aprofundat problemele distincţiei dintre enunţ şi enunţare (J. Dubois, E. Benveniste, Tz. Todorov).

2.3. Dezvoltarea cercetărilor de pragmatică reprezintă un moment de continuitate în evoluţia lingvisticii, dar, în acelaşi timp, şi un moment de cotitură. Continuitate pentru că, aşa cum afirma G. Leech: „Colonizarea ei nu a fost decât ultimul stadiu al unei expansiuni în valuri succesive a lingvisticii, de la o disciplină îngustă, ocupându-se de datele fizice ale vorbirii, la o disciplină largă, incluzând forma, sensul şi contextul" (Leech, 1983, 2); cotitură pentru că, aşa cum am subliniat anterior, pragmatica marchează o schimbare de perspectivă în lingvistica modernă, prin acceptarea ideii unei condiţionări multiple în interpretarea datelor şi prin conceperea dinamică a limbii.

3. Orientări teoretice şi metodologice

3.1. Extinderea şi diversificarea continuă – mai ales în ultimele decenii – a investigaţiilor înglobate sub eticheta de „pragmatică" i-au determinat pe unii specialişti să vorbească despre o fragmentare a domeniului, care ar deveni proteic, lipsit de coerenţă (Verschueren, 1987a, 3-4). S-ar confirma astfel ideea, exprimată prin anii '50 ai secolului trecut de Y. Bar-Hillel, că pragmatica ar fi un fel de „coş de gunoi" *(wastebasket)*, în care cercetătorii aruncă tot ceea ce nu pot explica în limitele modelelor pe care le adoptă. În realitate însă, faptul că pragmatica este *prin natură* un domeniu diversificat (Verschueren, 1987b, 7) explică gradul său ridicat de permeabilitate sub aspect teoretic şi metodologic (Haslett, 1987, 115-116).

Orientările actuale se situează între înţelegerea pragmaticii ca un nivel aparte într-o teorie integrată a limbii, alături de sintaxă, fonologie şi semantică (Levinson, 1983, 33), şi înţelegerea acesteia ca o nouă modalitate de a privi datele şi metodele de analiză a limbii, la toate nivelurile structurale, deci traversând întregul spaţiu lingvistic (Maingueneau, 1990, 3, dar şi, mai înainte, Diller, Récanati, 1979, 3;

Verschueren, 1987a, 5 etc.). Vezi, de exemplu, separarea netă a nivelului sintactic, semantic şi pragmatic în unele lucrări de lingvistică textuală (Dressler, 1972; Plett, 1983), dar şi – mai nou – cercetările de morfopragmatică (Dressler, Merlini Barbaresi, 1994) sau cele referitoare la conectorii pragmaticii (Schiffrin, 1987).

3.2. În general, se conturează o viziune „continentală" asupra domeniului pragmaticii şi una prezentă în lucrările specialiştilor britanici şi americani (Verschueren, 1987a, 4), cu repercusiuni în planul metodologiei şi al metalimbajului.

3.2.1. Pragmatica şcolilor continentale, mai legată de tradiţiile cercetării lingvistice, este – cel puţin până spre 1990 – preponderent acţională, centrată îndeosebi asupra polului emiterii. Întemeindu-se pe distincţia enunţ (structură, produs) – enunţare (activitate, proces) (vezi Dubois, 1969; Benveniste, 1970; Todorov, 1970, şi alţii), ea pune accentul pe condiţionarea directă a structurii lingvistice a enunţurilor de diversele componente ale cadrului situaţional în care are loc activitatea enunţiativă. Alegerea persoanei gramaticale, a modurilor şi timpurilor, a formelor de adresare, a unor modalităţi directe sau indirecte de exprimare a actelor verbale sunt o reflectare a relaţiilor de rol dintre interlocutori, a statutului şi distanţei sociale dintre aceştia, a unui anumit grad de intimitate, a unor atitudini individuale, a naturii private sau oficiale a cadrului comunicativ etc. Cercetările sunt orientate în direcţia identificării unor concordanţe sistematice între anumite selecţii lingvistice şi anumiţi parametri situaţionali. În aceste condiţii însă, o distincţie clară între domeniul pragmaticii şi acela al sociolingvisticii sau al psiholingvisticii, care urmăresc, de asemenea, să detecteze intervenţia unor factori extralingvistici (sociali sau psihologici) în procesul utilizării unui idiom, devine destul de dificilă.

Dacă structura multor enunţuri este transparentă pentru cadrul enunţării, sunt totuşi numeroase cazurile în care enunţul în sine este lipsit de mărci situaţionale.

Cf.: (1) *Maria, dă-mi cartea de acolo!*
(2) *Maria, poţi să-mi dai cartea de acolo?*
(3) *Domnule profesor, aţi putea să ne aduceţi şi nouă cartea aceea?*

vs.

(4) *E două noaptea!* – enunţ prin care exprimăm sugestia de a ne retrage de la o petrecere;
(5) *Ce mere frumoase!* – enunţ prin care exprimăm o solicitare.

Enunţurile (4) şi (5), fără să prezinte indici lingvistici expliciţi (ca enunţurile (1), (2), (3), în care apar forme ale adresării, o anumită selecţie a persoanelor gramaticale şi a modurilor verbale), vor fi înţelese fără nici o dificultate de colocutor în felul menţionat, într-un anumit context comunicativ.

3.2.2. Relaţia dintre emitere şi receptare implică funcţionarea unor mecanisme mai profunde şi mai complexe decât acelea care îşi găsesc o reflectare nemijlocită în structura de suprafaţă a enunţurilor. Este un aspect de care şcolile de pragmatică britanice şi americane ţin seama într-o măsură mult mai mare decât cele continentale, punând în valoare componenta interacţională a comunicării verbale. În concepţia reprezentanţilor acestor şcoli, vorbitorul îl are întotdeauna în vedere pe interlocutor, urmărind să-i dirijeze – prin anticipare – interpretările şi reacţiile şi să verifice înţelegerea enunţurilor transmise. La rândul său, receptorul interpretează selectiv informaţiile primite, în raport cu preocupările şi interesele care îi sunt specifice, motivarea sa fiind independentă de cea a emiţătorului. El nu este un participant pasiv, ci îşi construieşte propriul context interpretativ, orice interpretare fiind însă susceptibilă de adaptare şi modificare prin colaborarea participanţilor la activitatea comunicativă (Brown, 1995, 24-30).

În raport cu aceste idei trebuie înţelese atât principiile de bază ale pragmaticii: principiul cooperativ (aşa cum a fost formulat de H. P. Grice) şi principiul politeţii (în versiunea lui G. Leech sau a lui P. Brown şi S. Levinson), cât şi conceptul de strategie comunicativă, prin intermediul căruia îşi găseşte explicaţia o remarcabilă varietate de structuri şi forme conversaţionale curente. Aceasta este perspectiva pentru care am optat în expunerea care urmează.

4. Domeniul pragmaticii

4.1. Una dintre cele mai cunoscute definiţii ale obiectului pragmaticii, aceea propusă de S. Levinson: „semnificaţie (sens) fără semantică" *(meaning minus semantics)* (Levinson, 1983, 31), exprimă ideea unei **complementarităţi între pragmatică şi semantică.** Un punct de vedere asemănător apare şi la G. Leech, care afirmă

că pragmatica analizează procesul de semnificare prin enunţuri, în diferite situaţii comunicative (*how utterances have meanings in situations* – Leech, 1983, X).

Faptul că domeniile menţionate sunt complementare nu înseamnă însă că acestea sunt autonome; fiecare dintre ele prelucrează, în mod curent, date furnizate de celălalt domeniu (Levinson, 1983, 34). Interpretarea pragmatică a unor enunţuri ca ironice sau metaforice, de exemplu, utilizează ca punct de plecare informaţiile furnizate de semantică asupra sensurilor literale pe care le exprimă; aceste sensuri apar ca false în situaţiile considerate. În mod paralel, caracterizarea unor enunţuri drept adevărate sau false – în „tradiţia" semanticilor intensionale – nu se poate realiza independent de o serie de aspecte pragmatice ale sensului (emiţător, momentul enunţării, determinarea referentului prin raportare la alte enunţuri etc.). În plus, o serie de unităţi lexicale prezintă un grad ridicat de nedeterminare semantică, fapt care impune cu necesitate raportarea la condiţiile enunţării. Din această categorie fac parte: numeroase conective (chiar conjuncţia copulativă *şi*, care poate coordona nu numai unităţi considerate ca perfect echivalente şi, deci, enumerabile într-o ordine aleatorie, ci şi unităţi „decalate" în raport cu un anumit criteriu – de exemplu, cel temporal, conjuncţia putând avea sensul lui *şi apoi* – ceea ce impune o succesiune fixă în enumerare), elemente deictice (adverbele *încolo, încoace*, exprimând relaţii temporale: „mai demult", respectiv „în vremea din urmă, mai recent", şi nu spaţiale), cuvinte care îndeplinesc funcţii conversaţionale specifice (cum ar fi adverbele *bine, bun, aşa, păi*). Excluderea lor din discuţie ar face ca descrierea lexicală a diverselor limbi să fie incompletă (Levinson, 1983, 33-35).

4.2. Deşi definiţiile date pragmaticii se caracterizează prin diversitatea formulărilor, toate conţin, într-o formă sau alta, ideea că pragmatica propune un alt fel de semantică. Într-o sinteză, Ch. Fillmore distingea – în afara accepţiei date de S. Levinson, la care ne-am referit anterior – următoarele accepţii mai frecvente ale termenului:

- domeniu al motivării (explicării) anumitor trăsături ale structurii lingvistice (de exemplu, folosirea persoanei sau a timpurilor) prin referire la activităţi umane;

- domeniu al deducţiilor prin care se obţin informaţii (de natură semantică – *n. n., L. I.-R.*) pe care gramatica nu le poate furniza;
- domeniu al unităţilor care nu pot fi înţelese sau interpretate prin intermediul condiţiilor de adevăr;
- domeniu al informaţiilor necodate în limbă;
- domeniu al sensurilor care nu sunt asociate prin convenţie cu structuri sau forme lingvistice specifice (Fillmore, 1987, 17-18).

Modul de formulare a propriei opinii: pragmatica are ca obiect „relaţia dintre limbă şi activităţile umane *sau* interacţiunea *sau* recunoaşterea contextului *etc.*" (*ibid.*, 16), exprimă, prin structura sintactică disjunctivă adoptată, sugestia că diferenţele sunt aparente.

4.3. O definire mai explicită a obiectului pragmaticii apare la Georgia Green, după care pragmatica este studiul „acelor mecanisme care permit să se comunice mai mult decât se spune de fapt" (Green, 1989, 2). Autoarea subliniază ideea că „a vorbi" sau „a scrie" nu pot fi echivalate cu „a comunica". Comunicarea presupune cu necesitate atât existenţa unei intenţii cu care este performat un anumit act, inclusiv prin apelul la mijloace lingvistice, cât şi recunoaşterea acesteia de către partener. Reluând exemplul (4) menţionat anterior, dacă receptorul sesizează faptul că emiţătorul are intenţia de a-i face o anumită sugestie (aceea de a pleca acasă) şi înţelege enunţul drept transmiţând o informaţie asupra orei, comunicarea eşuează. Într-un sens foarte larg, se poate afirma că pragmatica analizează modul în care este înţeleasă acţiunea umană intenţională (*ibid.*, 3). Realizarea intenţiilor partenerilor conduce spre amplificarea fondului cognitiv comun, care alimentează permanent comunicarea (Levinson, 1983, 16).

4.4. Precizările de mai sus privind conceptul de intenţie comunicativă pun în evidenţă necesitatea ca analiza pragmatică să ţină seama de specificul proceselor care au loc la fiecare dintre polii comunicării (pentru descrierea acestor procese, vezi Leech, 1983, 36-41). F. Récanati afirma că pragmatica este preocupată de **ceea ce se întâmplă pe axa emiţător-receptor** (Récanati, 1981, 12). Dacă pentru gramatică distincţia dintre emitere şi receptare este neutră, pentru pragmatică ea este esenţială, pentru că participanţii la actul comunicativ au de soluţionat probleme diferite.

DE LITERE
Bucureşti

Emiţătorul trebuie să opereze o selecţie a mijloacelor lingvistice în funcţie de scopurile pe care şi le propune şi de ansamblul circumstanţelor comunicării. El se întreabă *cum* să spună un anumit lucru, astfel încât să-l determine pe receptor să-i înţeleagă corect enunţul – deci să-i sesizeze intenţiile comunicative – şi să reacţioneze corespunzător acestor intenţii. Prin urmare, formularea enunţului trebuie să-i dea emiţătorului posibilitatea de a controla procesul interpretativ care se petrece la polul receptării.

Întemeindu-se pe concepte ca intenţie a emiţătorului şi efect asupra receptorului, pragmatica presupune o abordare retorică a limbii (Leech, 1983, 15).

Demersul emiţătorului are caracter predictiv şi strategic: pentru ca actul comunicativ să fie eficient, locutorul trebuie să anticipeze corect reacţiile receptorului, să-i dejoace rezistenţa probabilă, să-i menajeze susceptibilităţile şi să-i dea impresia autonomiei de interpretare.

La rândul său, receptorul trebuie să găsească răspunsul adecvat la întrebarea „ce a vrut să spună emiţătorul?" Demersul său implică apelul la strategii de tip euristic (de descoperire): dintre mai multe ipoteze interpretative, el o alege pe aceea pentru care, utilizând toate datele lingvistice şi situaţionale de care dispune, nu găseşte contraargumente. Receptorul trebuie să conecteze prin deducţii ceea ce se spune cu ceea ce e mutual presupus sau s-a spus mai înainte (Levinson, 1983, 21).

Emiterea şi receptarea sunt într-o strânsă intercondiţionare. Înţelegerea a ceea ce spune emiţătorul curent şi planificarea propriei intervenţii nu sunt activităţi distincte, secvenţiale şi separat organizate în timp: informaţia preluată de la colocutor devine parte a intervenţiei ulterioare a receptorului (Brown, 1995, 40).

4.5. Semnificaţia enunţurilor este rezultat al unei negocieri între colocutori, în cursul căreia sunt valorificate cele mai diverse componente ale contextului comunicării. Aceasta pentru că înţelegerea unui enunţ nu constituie decât rareori un scop în sine; ea creează baza unei activităţi ulterioare, în raport cu care se determină ce este adecvat şi ce nu (*ibid.*, 23).

Contextul comunicativ este unul dintre conceptele majore ale pragmaticii, desemnând tocmai **ansamblul factorilor care**

afectează uzul lingvistic sub aspectul formei şi al semnificaţiilor. Ceea ce este caracteristic perspectivei pragmatice este depăşirea modului mai vechi de înţelegere a contextului ca un dat aprioric, care limitează posibilităţile de manifestare ale participanţilor la schimbul verbal, în favoarea unei înţelegeri dinamice a acestuia, drept cadru structurat şi activat continuu, într-un mod specific, pe baza interacţiunii comunicative (Bazzanella, 1994, 40).

Definiţiile date conceptului menţionat sunt destul de diverse. În cele ce urmează, vom utiliza definiţia dată de S. Levinson, care distinge în structura oricărui context trei tipuri de componente:

(a) o componentă sociologică, reprezentată de situaţia de comunicare, incluzând date despre identitatea, rolul şi statutul social al participanţilor, precum şi despre locul şi momentul comunicării;

(b) o componentă psihologică (cognitivă), incluzând toate datele (informaţii sau supoziţii) despre ce ştiu, cred sau consideră de la sine înţeles participanţii şi despre intenţiile lor în situaţia dată;

(c) o componentă lingvistică, referitoare la locul în care se inserează enunţul considerat în ansamblul discursiv din care face parte (Levinson, 1983, X, 5).

Se adaugă, la aceşti parametri de bază, parametrii legaţi de trăsăturile specifice sau universale ale interacţiunii sociale.

Această definiţie reflectă, pe de-o parte, faptul că pragmatica, fiind un **studiu al uzului limbii,** reintegrează structurile şi formele lingvistice în cadrul social şi psihologic în care sunt produse şi interpretate (vezi componentele (a) şi (b)), pe de altă parte, faptul că obiectul acestui studiu depăşeşte limitele sintactice consacrate, ale propoziţiei sau ale frazei (vezi componenta (c)). De altfel, privind limba nu ca sistem, ci ca activitate umană, pragmatica nu operează cu propoziţii (structuri gramaticale specifice), ci cu enunţuri (produse ale activităţii de enunţare). Deşi este frecventă coincidenţa între enunţuri şi propoziţii, cele dintâi pot avea şi dimensiuni inferioare sau superioare celorlalte. Indiferent de aceasta însă, enunţurile sunt interconectate în procesul comunicativ prin mecanisme specifice, pe care pragmatica le relevă şi le utilizează în interpretarea datelor faptice. Ea se defineşte astfel ca o cercetare transfrastică.

4.6. Înţelegerea pragmaticii ca domeniu al acţiunii şi interacţiunii comunicative (Edmondson, 1981, 54) configurează în mod firesc o arie de probleme specifice acesteia, care include:

(a) aspectele de bază ale organizării pragmatice: acte verbale, deixis, presupoziţii, implicaturi (Levinson, 1983, 284);

(b) principiile şi strategiile comunicative de bază: principiul cooperativ şi maximele sale, strategii bazate pe exploatarea acestor maxime, principiul şi strategiile politeţii;

(c) aspectele de bază ale organizării conversaţiei: niveluri de organizare, structuri, strategii şi proceduri conversaţionale. Se poate distinge astfel între o micro- şi o macropragmatică (Asher (ed.), 1994, 3270-3271).

Preocupările pragmaticii se concentrează, în primul rând, asupra conversaţiei curente directe – *face-to-face* –, considerate drept prototip al utilizării limbii (Levinson, 1983, 284). Întregul aparat teoretic şi metodologic al pragmaticii a fost definitivat prin analiza acestei forme de comunicare. Analiza celorlalte forme, privite ca derivate, fără a fi exclusă, presupune o adecvare a acestui aparat la specificul domeniului considerat (vezi, între altele, diversele încercări de abordare pragmatică a textului literar – inclusiv Ionescu-Ruxăndoiu, 1991 –, a discursului politic, jurnalistic sau publicitar, a altor forme de discurs instituţionalizat).

Prezentarea care urmează este structurată, în linii generale, în funcţie de problematica schiţată mai sus. Nu ne vom opri însă asupra aspectelor deixisului şi ale organizării conversaţiei, întrucât acestea au fost discutate pe larg într-o altă lucrare a noastră, pe care o recomandăm pentru completarea informaţiei (Ionescu-Ruxăndoiu, 1999). Am folosit ca ilustrări unele exemple atestate, dar mai ales exemple construite *ad-hoc,* pentru ultimele descriind întotdeauna contextele comunicative la care am raportat interpretările propuse.

II. ACTE VERBALE

1. Observaţii preliminare

Teoria actelor verbale a constituit impulsul de bază al dezvoltării pragmaticii, pentru că această teorie a modificat profund viziunea specialiştilor asupra limbii. Chiar şi astăzi nu sunt puţini aceia care restrâng obiectul disciplinei în discuţie la descrierea şi clasificarea diverselor tipuri de acte verbale. Deşi rafinarea succesivă a interpretărilor a diminuat importanţa practică a unora dintre constatările originare, conferindu-le o valoare mai degrabă istorică, înţelegerea specificului pragmaticii ca domeniu de cercetare face necesară clarificarea aspectelor de bază ale teoriei actelor verbale.

Această teorie este produsul unei noi direcţii conturate, în Marea Britanie, în filozofia limbii şi ilustrate prin activitatea lui J. L. Austin. Lucrarea sa fundamentală, *How to Do Things with Words*, care conţine un ciclu de expuneri prezentate la Universitatea Harvard din S.U.A., în 1955, a fost publicată postum, în 1962. Ideile lui Austin au căpătat o difuzare mai largă în urma publicării, în 1969, a cărţii filozofului american J. R. Searle, *Speech Acts*, sinteză critică a concepţiei predecesorului său şi, în acelaşi timp, contribuţie importantă la dezvoltarea teoriei iniţiate de acesta.

2. Definiţie

Actele verbale (engl. *speech acts*, fr. *actes de langage*) **sunt actele performate prin utilizarea limbii în situaţii de comunicare concrete.** Înainte de a prezenta structura acestora, considerăm că,

pentru înţelegerea perspectivei generale a discuţiei, sunt necesare câteva precizări asupra conceptelor de act, activitate, acţiune, aşa cum sunt definite în teoria logico-filozofică a acţiunii, în care trebuie căutată sursa teoriei actelor verbale (vezi, de exemplu, von Wright, 1982; Sbisà, 1989, 33-42). Conceptul de act se leagă de acela de eveniment, care desemnează orice „schimbare produsă în lume" (von Wright, 1982, 52). Actul efectuează o anumită schimbare, în mod deliberat şi în conformitate cu un scop dinainte stabilit; el presupune o ocazie, care face posibilă producerea evenimentului, şi un agent (*ibid.*, 54-55). Conceptul de activitate se leagă de acela de proces: activităţile determină desfăşurarea unor procese (*ibid.*, 58). Acţiunea se poate realiza în două moduri: prin producerea unor acte sau prin abţinerea de la aceasta (*ibid.*, 65).

În conformitate cu aceste precizări, putem afirma că emiterea unui enunţ de către un vorbitor în anumite circumstanţe este un act. Succesiunea actelor verbale în conformitate cu un sistem specific de reguli configurează o activitate comunicativă, iar tăcerea în cursul unei conversaţii constituie o acţiune similară, în esenţă, cu aceea realizată prin emiterea unor enunţuri.

3. Structură

J. L. Austin a semnalat şi a descris pentru prima dată complexitatea actelor verbale, identificând în structura lor trei tipuri de acte componente: locuţionare, ilocuţionare şi perlocuţionare. Actele locuţionare, singurele care au intrat până la crearea pragmaticii în domeniul de preocupări al lingvisticii, sunt acte de emitere a unor secvenţe cu o anumită structură fonetică, gramaticală şi semantică (cf. lat. *locutio* „vorbire"). Lingviştii au stabilit, pentru diverse limbi, regulile care permit distingerea secvenţelor gramaticale de cele nongramaticale.

Rostind o anumită secvenţă (gramaticală) însă, emiţătorul asociază conţinutului ei propoziţional (p) o anumită forţă convenţională (F), care exprimă intenţia cu care performează acest act, indicându-i receptorului cum trebuie să considere secvenţa respectivă. Rostirea secvenţei: *Deschide fereastra!*, de exemplu, presupune producerea anumitor sunete şi structuri morfosintactice, precum şi transmiterea anumitor sensuri lexicale şi gramaticale; în acelaşi timp, secvenţa exprimă o anumită intenţie a emiţătorului: aceea de a solicita ceva colocutorului. Actul prin care emiţătorul asociază conţinutului propoziţional al enunţurilor o forţă convenţională – în cazul de faţă, aceea de solicitare – reprezintă un act ilocuţionar (cf. lat. *in* „în, în timpul" + *locutio* „vorbire"). În virtutea forţei ilocuţionare, enunţurile sunt „luate" de colocutori drept rugăminţi, scuze, mulţumiri, promisiuni, ameninţări, aserţiuni etc. Forţa ilocuţionară este expresia intenţiei comunicative a locutorului. Actul ilocuţionar este reuşit numai dacă receptorul recunoaşte, deci înţelege exact intenţiile emiţătorului. Un codaj inadecvat, dar şi alţi factori pot determina nereuşita actelor ilocuţionare. Dacă, din cauza unei intonaţii insuficient de sugestive, secvenţa exclamativă *Ce mere frumoase!* nu este înţeleasă de receptor ca un act de solicitare, aşa cum intenţionează emiţătorul, ci ca simplă expresie a unei atitudini, actul ilocuţionar este nereuşit, deşi secvenţa este gramaticală.

În fine, rostirea unor enunţuri caracterizate printr-o anumită forţă ilocuţionară urmăreşte producerea anumitor efecte, orientând reacţia receptorului în conformitate cu intenţiile emiţătorului. Aceste efecte reprezintă componenta perlocuţionară (cf. lat. *per* „prin, prin intermediul" + *locutio* „vorbire") a actelor verbale. Menţionăm însă că nu orice act ilocuţionar are consecinţe perlocuţionare directe. De exemplu, spre deosebire de solicitări, care determină o acţiune de răspuns a receptorului, promisiunile nu au un astfel de rezultat. Efectul real produs poate să coincidă sau nu cu cel intenţionat de emiţător; pe această bază, distingem actele perlocuţionare eficiente de cele ineficiente. Reluând ultimul exemplu, numai dacă receptorul ne oferă un măr vorbim despre eficienţă perlocuţionară. În cadrul actului perlocuţionar se suprapune perspectiva emiţătorului (intenţia acestuia) cu cea a receptorului (efectul asupra sa), fapt care reflectă, în esenţă, dubla natură, acţională propriu-zisă, dar şi interacţională, a oricărui act verbal. Reuşita ilocuţionară nu se asociază în mod necesar cu eficienţa. Deşi receptorul înţelege, fără îndoială, secvenţa *Deschide fereastra!* ca pe un act de solicitare, nu este obligatoriu ca

el să efectueze această acțiune (receptorul poate pretexta că îi este imposibil sau că este răcit sau că se face curent etc.).

Enunțurile emise sunt deci supuse acțiunii unor filtre specifice fiecărui nivel al structurii actelor verbale pe care le realizează: filtrul gramaticalității – la nivel locuționar, cel al reușitei – la nivel ilocuționar, şi cel al eficienței – la nivel perlocuționar.

4. Exprimarea forței ilocuționare

Atunci când utilizează conceptul de act verbal, mulți specialiști au în vedere, în realitate, actele ilocuționare – tocmai pentru că actele locuționare sunt studiate de gramatică, iar cele perlocuționare sunt exterioare enunțului propriu-zis –, teoria actelor verbale apărând astfel, în primul rând, drept o teorie a actelor ilocuționare (Levinson, 1983, 236; cf. şi Green, 1989, 67, care însă subliniază ideea că, de fapt, conceptul de act verbal este mult mai larg, incluzând şi referința sau predicația, care nu are o componentă ilocuționară). Ilocuțiile şi perlocuțiile sunt dependente de contextul comunicativ, dar numai primele au mărci explicite în structura enunțurilor; celelalte nu sunt legate de acțiunea unor mecanisme de natură verbală.

Forma tipică de expresie a forței ilocuționare a unui enunț o reprezintă aşa-numitele verbe performative, verbe a căror folosire în anumite condiții gramaticale: la pers. I sg., indicativ prezent activ, de obicei, în propoziții principale, implică nu numai desemnarea unei acțiuni, ci şi realizarea acesteia. În această categorie intră verbe ca: *a afirma, a ordona, a porunci, a se scuza, a invita, a promite, a mulțumi*.

Verbelor performative le este specifică asimetria dintre forma de pers. I sg. indicativ prezent activ – singura cu valoare performativă – şi toate celelalte forme din paradigmă – care au valoare descriptivă –, asimetrie care nu funcționează pentru restul verbelor (Austin, 1962, 63). Spre deosebire de enunțul

(*Eu*) ***mănânc*** *un măr,*

în care utilizarea verbului *a mânca* la pers. I sg. indicativ prezent activ nu presupune în mod necesar efectuarea acțiunii exprimate, în enunțul

Promit *că îți voi aduce cartea mâine.*

prezența verbului *a promite* la aceeaşi formă gramaticală este indisolubil legată de realizarea actului de a promite (enunțul contează deci ca o promisiune). Verbul îşi pierde însă această însuşire dacă este folosit la alt timp sau la altă persoană:

Am promis *că îți voi aduce cartea mâine*

sau

Ion ***promite*** *că va aduce cartea mâine*

nu sunt interpretabile drept promisiuni.

De remarcat că şi actele perlocuționare pot fi desemnate prin anumite verbe ca: *a convinge, a amuza, a tachina, a liniști, a flata*, dar prezența acestora în structura enunțurilor nu atrage după sine – ca în cazul ilocuțiilor – performarea actului respectiv (vezi, de exemplu, enunțul *Te* ***conving*** *să vii cu mine*, în care folosirea verbului *a convinge* nu presupune în mod automat obținerea acestui rezultat).

Atât J. Austin, cât şi J. Searle susțin că, pentru orice enunț, se poate reconstitui un enunț corespunzător cu performativ explicit (vezi *ibid.*, 61-62; Searle, 1970, 19 – principiul expresibilității, 68). Formulată în termenii unui model generativ, această idee a luat forma aşa-numitei ipoteze performative, conform căreia, în reprezentarea semantică de adâncime a fiecărei propoziții, verbul principal este un performativ (Ross, 1970; Sadock, 1974). În felul acesta, forța ilocuționară desemnată prin performative este redusă la o problemă de natură semantico-sintactică. Pe lângă faptul că este contraintuitivă, o asemenea interpretare introduce numeroase complicații. Fără a intra în detalii (pentru care trimitem la Levinson, 1983, 245-262, şi la Green, 1989, 67-71, 109-112), semnalăm câteva dintre obiecțiile care pot fi aduse ipotezei performative. O problemă esențială este aceea a modului de restituire a performativului care, într-o anumită situație, prefațează enunțul. Atribuirea unei anumite forțe ilocuționare unui enunț nu se realizează în virtutea unor reguli – lingvistice sau de altă natură –, ci depinde strict de intențiile emițătorului (Green, 1989, 110). Inventarul tipurilor de forțe ilocuționare posibile nu depinde nici de inventarul tipurilor de structuri sintactice de bază, nici de inventarul verbelor performative dintr-o limbă. Nu există o corespondență biunivocă între o anumită forță ilocuționară şi o anumită structură gramaticală a enunțului; altfel spus, tipul de act ilocuționar nu poate fi predictat pe baza tipului de propoziție folosit. Propozițiile imperative, de exemplu, exprimă frecvent solicitări (*Dă-mi*

cartea de pe masă!), dar pot exprima şi invitaţii *(Veniţi mâine pe la noi!)*, sfaturi *(Vorbeşte cu el înainte de a-mi da răspunsul!)*, saluturi *(Fiţi bine veniţi!)*, instrucţiuni *(Agitaţi conţinutul înainte de întrebuinţare!)*, urări *(Să fie într-un ceas bun!)*, invective *(Du-te naibii!)* etc. Pe de altă parte, chiar Austin observase că acelaşi verb poate fi folosit la pers. I sg. indicativ prezent activ nu numai performativ, ci şi descriptiv: să se compare, de exemplu, enunţurile

Promit *să trec mâine pe la tine* – în care verbul este folosit performativ (enunţul e o promisiune)

şi

Promit *numai când sunt sigură că mă pot ţine de cuvânt* – în care acelaşi verb e folosit descriptiv (enunţul este o aserţiune). O altă observaţie a lui Austin se referă la faptul că nu orice act ilocuţionar poate fi exprimat printr-un verb (de exemplu, acţiunea de „a insulta" nu poate fi exprimată printr-o formulă performativă de tipul **Te insult*). De asemenea, K. Bach şi R. Harnish ne previn că nu întotdeauna performativele trebuie înţelese literal, citând situaţia în care forma *promit* nu este un indice al promisiunii, ci al ameninţării:

Dacă nu-mi dai înapoi banii, am să te dau în judecată, ***promit!*** (Bach, Harnish, 1979, 11).

Austin preciza, de altfel, că, privită dintr-o perspectivă istorică, distingerea forţelor ilocuţionare este un proces relativ tardiv, rezultat al conştientizării progresive a diversităţii acţiunilor comunicative umane, limbile primitive caracterizându-se printr-un grad ridicat de ambiguitate sub acest aspect (Austin, 1962, 71-72). Enunţurile nominale, de exemplu, pot exprima o mare diversitate de semnificaţii. Un enunţ ca:

Maşina!

poate fi înţeles, în funcţie de situaţie, drept:

„Fii atent cum traversezi; vine o maşină!"

„Grăbeşte-te, vine maşina (= autobuzul) şi trebuie să o prindem!"

„Am depăşit timpul pentru care am plătit parcajul."

„Să vină maşina mea personală! (dacă sunt patron)"

„Maşina a dispărut din locul în care am lăsat-o!" etc.

G. Green semnalează dificultatea de a stabili asemenea distincţii semantice în limitele ipotezei performative, afirmând că, pragmatic, în cazul acestui tip de enunţuri, este vorba despre menţionarea unui

referent relevant în raport cu obiectivele unuia dintre participanţii la conversaţie (Green, 1989, 111).

Într-o semantică intensională apar, de asemenea, o serie de dificultăţi în evaluarea ca adevărate sau false a unor afirmaţii. În cazul în care performativul este explicit:

Afirm *că Pământul este satelitul Lunii,*

enunţul poate fi interpretat ca adevărat în măsura în care este reuşit. În absenţa performativului, valoarea de adevăr a enunţului nu ar trebui să se schimbe; enunţul

Pământul este satelitul Lunii.

ar trebui interpretat tot ca adevărat, ceea ce este contraintuitiv.

Modificând condiţia de adevăr în primul caz şi admiţând că enunţul cu performativ explicit este adevărat dacă atât principala, cât şi subordonata sunt adevărate, se ivesc alte dificultăţi. Dacă verbul de afirmaţie este folosit neperformativ, condiţia de adevăr admisă pentru cazul utilizării performative nu mai este valabilă, căci enunţul:

Am afirmat că Pământul este satelitul Lunii.

este adevărat dacă principala este adevărată. Ar însemna, deci, că folosirea performativă şi neperformativă a aceluiaşi verb determină modificări în sistemul de evaluare a adevărului enunţurilor (vezi Levinson, 1983, 251-254).

Ipoteza performativă ne apare ca inadecvată, pentru că forţa ilocuţionară a enunţurilor este motivată strict pragmatic.

Alături de verbele performative, care sunt – aşa cum afirmă J. Austin – mărcile cele mai eficiente ale forţei ilocuţionare, există şi alte elemente (lingvistice, paralingvistice sau chiar extralingvistice) care pot îndeplini un rol similar, fără a avea însă aceeaşi eficienţă, întrucât nu sunt specifice categoriilor de acte pe care le semnalează, ci polifuncţionale (Austin, 1962, 73-76). Printre acestea se numără:

- modurile verbale, unele dintre ele, ca imperativul, fiind caracterizate printr-o intonaţie specifică (imperativul este, de obicei, indicele ordinului sau al solicitării: ***Copiaţi*** *enunţul problemei!;* ***Adu****-mi puţină apă!),*
- anumite adverbe (negaţiile semnalează refuzul: ***Nu*** *îi dau telefon!,* sau interdicţia, dacă precedă o formă de imperativ: ***Nu*** *deschide fereastra!;* adverbe ca *sigur, negreşit* pot semnala promisiuni: *Te caut* ***negreşit*** *mâine*),
- tonul vocii, cadenţa rostirii, o anumită emfază (enunţul *O să ai nevoie de mine* poate fi interpretat – în funcţie de astfel de

factori – ca exprimând un act de prevenire, o ameninţare, o întrebare sau o simplă afirmaţie),

- o anumită gestică şi anumite acţiuni ceremoniale neverbale (ca, de exemplu, acelea legate de oficierea căsătoriei civile sau de botezarea navelor).

Chiar unele componente ale contextului comunicativ pot funcţiona, după Austin, ca indici ai forţei ilocuţionare. În funcţie de emiţător, de exemplu, putem interpreta un enunţ ca un ordin sau ca o simplă solicitare (cf. enunţul ***Adu-mi cafeaua!*** – dacă emiţătorul este un director, iar receptorul – secretara sau dacă emiţătorul este mama, iar receptorul – fiica).

5. Acte ilocuţionare directe şi indirecte

Determinarea forţei ilocuţionare a unui enunţ nu este întotdeauna o operaţie simplă nu numai din cauza existenţei unor indici polifuncţionali, ci şi pentru că, în afara performării directe a actelor ilocuţionare, este posibilă performarea lor indirectă: un anumit act poate fi realizat prin intermediul altuia. În înţelegerea acestui concept apar diferenţe determinate de modul de a privi relaţia dintre cele două acte. Pentru J. Searle, această relaţie pare a fi una de simultaneitate, fie că este vorba de o forţă ilocuţionară adiţională (ca în cazul unui enunţ de tipul: *Vreau să-i dai tu vestea asta*, în care forţa specifică solicitării este adăugată celei specifice unei aserţiuni), fie că este vorba despre exprimarea unei forţe ilocuţionare diferite (ca în cazul unui enunţ de tipul: *Poţi să-mi dai sarea?*, în care întrebarea este folosită pentru a transmite o solicitare)(Searle, 1975, 59-61).

Pentru K. Bach şi R. Harnish, actul indirect este subordonat celui primar, reuşita actului indirect fiind dependentă de reuşita (= identificarea corectă) actului primar (Bach, Harnish, 1979, 70-71). În opinia lor, diferenţa dintre forma enunţului şi tipul de act performat nu este esenţială pentru identificarea actelor indirecte. Această diferenţă este semnificativă numai pentru natura literală sau nonliterală a actului, natură definită în funcţie de compatibilitatea sau incompatibilitatea locuţionară cu un anumit tip de propoziţie şi

de sens ale unui enunţ. În aceste condiţii, *Poţi să-mi dai sarea?* nu este considerat drept un act indirect, ci drept un act direct nonliteral. Indirect este un act de tipul *Uşa e acolo* („ieşi afară!"), ordin a cărui performare este subordonată unui act asertiv. Fondul comun de informaţii (ceea ce autorii numesc *mutual contextual beliefs*) îi permite receptorului să sesizeze caracterul „nerațional" în context al actului direct performat de emiţător şi să determine corect identitatea actului indirect (*ibid.*, 72).

Considerăm totuşi prezenţa unor mărci de „împrumut" în performarea anumitor acte ilocuţionare drept indiciu al faptului că acestea sunt acte indirecte (vezi şi Davidson, 1975, 143-158).

Unele dintre mijloacele de exprimare indirectă a forţei ilocuţionare sunt convenţionalizate. Este curentă, în limbi foarte diferite, exprimarea solicitărilor în formă interogativă (*Am putea deschide puţin fereastra?; Vrei să-mi arăţi cartea despre care mi-ai vorbit?* etc.). Acest tip de enunţuri este denumit în engleză *whimperatives* (denumirea este creată prin contaminarea mărcii generale a cuvintelor interogative *wh* cu numele imperativului) (vezi Green, 1975, 107-111; 140-141). Într-un roman de Rumer Godden, se atribuie unui personaj – o fetiţă – un comentariu interesant asupra acestui mod de performare a unor acte indirecte:

„– Caddie, vrei s-o conduci pe Pia în camera ei?

De ce oare persoanele mari întrebuinţează forma interogativă atunci când este vorba de a porunci? «Şi dacă aş răspunde nu», gândi Caddie, dar, bineînţeles, nu putu spune «nu» şi îi arătă Piei drumul" (Godden, 1971, 255).

Personajul surprinde caracterul convenţional al procedeului, sesizând contradicţia dintre aparenţa enunţului, de întrebare care admite atât răspunsul *da*, cât şi răspunsul *nu*, şi esenţa „retorică" a unei asemenea întrebări.

Există însă şi mijloace ad-hoc de exprimare indirectă a forţei ilocuţionare, dependente de abilitatea fiecărui individ de a manevra structurile lingvistice în scopul atingerii anumitor obiective conversaţionale. Este posibilă, de exemplu, exprimarea refuzului fără a apela la negaţii, sub forma unor aserţiuni (vezi, de exemplu, o posibilă conversaţie de forma:

A: *Vrei puţin pilaf la friptură?*

B: *Cartofii prăjiţi arată tentant,*

în care răspunsul la întrebare reprezintă un refuz la propunerea lui A şi, implicit, o solicitare), iar solicitările pot lua forma unor exclamaţii (vezi exemplul anterior: *Ce mere frumoase!*).

Decodarea corectă a actelor indirecte este posibilă ca urmare a faptului că emiţătorul şi receptorul posedă un fond comun de informaţii lingvistice şi nelingvistice, precum şi ca urmare a necesităţii de a respecta cerinţele principiului cooperativ (vezi *infra*, sub **III.A.**). Actele indirecte nu au o funcţie expresivă. Utilizarea lor este dependentă de cerinţele unui alt principiu al comunicării, cel al politeţii (vezi *infra*, sub **III.B.**).

În general, apelul la acte indirecte constituie una dintre strategiile comunicative cele mai frecvente, fiind un rezultat al faptului că emiţătorul predictează posibilitatea unui conflict între intenţiile sale comunicative şi reacţia (anticipată) a receptorului. Exprimarea acestor intenţii într-o formă modificată creează condiţii pentru negocierea sensului unui enunţ, diminuând răspunderea emiţătorului, care poate susţine ideea unei interpretări semantice literale, în concordanţă cu indicii formali expliciţi. În cazul enunţurilor *Am putea deschide fereastra?* sau *Ce mere frumoase!*, de exemplu, emiţătorul are posibilitatea de a susţine interpretarea: „Nu am vrut să-ţi solicit nimic. Am vrut numai să ştiu dacă deschizând fereastra deranjăm pe cineva" sau „Am admirat merele".

Este evident deci că nu orice tip de act verbal poate fi performat indirect (actele a căror performare cere un cadru instituţional sunt performate numai direct), ci în primul rând acelea care, afectând dorinţa de independenţă în acţiuni a receptorului sau transmiţând informaţii dezagreabile, fac necesară o atenuare a forţei lor ilocuţionare. Un asemenea efect îl au nu numai aşa-numitele *whimperatives*, la care ne-am referit, ci şi alte procedee, printre care se numără şi prefaţarea verbelor performative prin modale. Înregistrat şi în română, chiar dacă nu are frecvenţa din engleză, procedeul „deturnează" atenţia receptorului de la marca fundamentală a tipului de act ilocuţionar (cf. Fraser, 1975, 193-209). Vezi, de exemplu:

Aş putea ***să te rog*** *să-mi cumperi şi mie cartea aceea?* (de remarcat prezenţa ambelor procedee discutate).

Trebuie ***să-ţi cer*** *să ne ajuţi.*

Sunt nevoit ***să*** *te* ***anunţ*** *că nu ai luat examenul.*

6. Condiţii de reuşită

6.1. J. Austin a semnalat distincţia dintre enunţurile constative, care descriu, relatează sau consemnează o stare de fapt *(Afară plouă; Ion citeşte o carte)*, şi enunţurile performative, a căror emitere implică realizarea practică a acţiunii exprimate de verbul din propoziţia regentă *(Promit să-ţi aduc cartea; Îţi mulţumesc pentru flori)*. Cele două tipuri de enunţuri nu prezintă în mod necesar diferenţe formale, performativele putând împrumuta forma declarativă, specifică pentru constatative, inclusiv „machiajul" lor gramatical (cf. *supra* exemplele). Ceea ce le deosebeşte este faptul că numai constatativele se caracterizează prin valoare de adevăr, performativele putând fi calificate numai drept reuşite sau nereuşite (Austin, 1962, 1-14). Enunţurile performative sunt metalingvistice; ele îşi pot eticheta explicit – prin verbe performative – forţa ilocuţionară, clasificând implicit actul realizat (în exemplele de mai sus, verbele etichetează actele exprimate prin enunţuri drept promisiuni, respectiv mulţumiri). Desemnându-şi statutul comunicativ propriu, enunţurile performative sunt autoreferenţiale.

Identificarea clasei enunţurilor performative l-a condus, de fapt, pe J. Austin la formularea teoriei actelor verbale. S-a remarcat (Levinson, 1983, 231) o anumită inconsecvenţă (cu consecinţe pozitive însă) a autorului, care, iniţial, concepe clasa enunţurilor performative drept o clasă limitată, identificabilă îndeosebi în situaţii ceremoniale sau rituale, dar sfârşeşte prin a admite că orice act verbal (inclusiv aserţiunile sau descrierile) se caracterizează printr-o anumită forţă ilocuţionară (cf. Austin, 1962, 1-6 vs. 144-148). Distincţiei între enunţuri constatative şi enunţuri performative Austin îi substituie, în ultimă instanţă, distincţia între acte locuţionare şi acte ilocuţionare, relaţia dintre cele două dihotomii fiind de tipul caz particular vs. situaţie generală (*ibid.*, 147).

Referindu-se la actele convenţionale, realizate prin rostirea unor declaraţii oficiale (declaraţia de război, de exemplu), a unor sentinţe, a unor decizii testamentare, a unor formule de angajare a pariurilor sau incluse în desfăşurarea unor ceremonii, cum ar fi căsătoria sau

botezarea navelor, Austin afirmă că reuşita acestora este legată în mod necesar de satisfacerea unui set de condiţii, şi anume:

A. condiţii privind procedura convenţională presupusă de performarea actului considerat, care trebuie să aibă un anumit efect convenţional:
   - A_1 procedura trebuie să includă rostirea anumitor cuvinte de către anumite persoane, în anumite circumstanţe;
   - A_2 persoanele şi circumstanţele trebuie să fie adecvate pentru invocarea procedurii;

B. condiţii privind execuţia procedurii:
   - B_1 procedura trebuie executată de toţi participanţii corect şi
   - B_2 complet;

C. condiţii privind sinceritatea:
   - C_1 invocând procedura, persoana respectivă trebuie să aibă atitudinea implicată de acea procedură, iar în cazul unei proceduri inaugurale, participanţii trebuie să intenţioneze să se comporte în consecinţă;
   - C_2 participanţii trebuie să se comporte ulterior în mod corespunzător celor implicate de procedură (*ibid.*, 14-15).

Încălcarea acestor condiţii, numite condiţii de reuşită (engl. *felicity conditions*), determină un anumit tip de „nereuşită" *(infelicity)* a actului. Deficienţele de procedură sau de execuţie sunt considerate de Austin rateuri (engl. *misfires*), care fac ca actul să fie vid, fie pentru că nu este recunoscut de participanţi (încălcarea condiţiei A), fie pentru că este viciat (încălcarea condiţiei B). Nerespectarea condiţiei de sinceritate (C) este considerată abuz, actul respectiv devenind fals (*ibid.*, 16-18). În realitatea comunicării, nereuşita este adesea rezultat al încălcării simultane a mai multor condiţii. J. Austin precizează, de asemenea, că nu numai actele convenţionale pot fi nereuşite, ci şi aserţiunile. Un enunţ ca *Actualul rege al Franţei e chel* este vid prin faptul că se referă la ceva inexistent (altfel spus, pentru că e fals) (*ibid.*, 19-20). Cazurile în care nu dispunem de nici un fel de indicii pentru a decide care este sensul performativ al unui enunţ (sau chiar dacă un asemenea sens există) sunt asimilate de J. Austin cu încălcarea condiţiei B (deci cu performarea incompletă) sau chiar cu încălcarea condiţiei A (prin folosirea unei proceduri neconsacrate).

Se observă că, spre deosebire de criteriul adevărului propoziţional, în virtutea căruia un enunţ poate fi caracterizat numai prin două valori

(adevărat / fals), criteriul reuşitei introduce posibilitatea unei evaluări graduale (Levinson, 1983, 235).

6.2. Reluând definiţia mai largă a actelor verbale pe care o adoptă în ultimă instanţă J. Austin, J. Searle concepe altfel condiţiile de reuşită, legându-le de modul de exprimare a forţei ilocuţionare a unui enunţ. Punctul său de vedere se întemeiază pe distingerea a două tipuri de reguli: reglementative şi constitutive, primele guvernând activităţi preexistente (de exemplu, regulile de circulaţie sau regulile etichetei), celelalte – creând o anumită activitate (de exemplu, regulile diverselor jocuri) (Searle, 1970, 33-36).

Condiţiile de reuşită ale diverselor acte verbale, precizând factorii care determină performarea cu succes şi fără deficienţe a fiecărui tip de act prin emiterea unui anumit enunţ, permit stabilirea unui set de reguli de utilizare a mărcilor forţei ilocuţionare. Aceste reguli sunt de tip constitutiv: folosirea unei anumite mărci într-un enunţ echivalează cu performarea unui anumit act. Dintre cele patru categorii de condiţii propuse de Searle (*ibid.*, 64-65), cea care impune o anumită structurare a enunţului este condiţia esenţială. Este condiţia care arată ce exprimă un act, drept ce contează el. Astfel, solicitarea este înţeleasă ca o încercare a emiţătorului de a-l determina pe receptor să efectueze o anumită acţiune, întrebarea – ca o încercare a emiţătorului de a obţine o informaţie de la receptor, sfatul – ca asumare de către emiţător a faptului că efectuarea unei acţiuni de către receptor este în interesul acestuia, salutul – ca o recunoaştere politicoasă a receptorului de către emiţător, afirmaţia – ca asumare a adevărului exprimat de o propoziţie etc.

Celelalte categorii de condiţii a căror îndeplinire concură la reuşita actelor ilocuţionare sunt condiţiile preliminare, de sinceritate şi de conţinut propoziţional. Condiţiile preliminare definesc o serie de premise situaţionale generale pentru performarea diverselor categorii de acte. Pentru solicitare este necesar ca: receptorul să poată realiza acţiunea solicitată, emiţătorul să creadă că receptorul este capabil să o realizeze şi să nu fie sigur pentru colocutori că receptorul va realiza acţiunea respectivă din proprie iniţiativă; ordinul presupune, în plus, o poziţie de autoritate a emiţătorului faţă de receptor. Pentru întrebare, condiţiile preliminare sunt ca emiţătorul să nu cunoască răspunsul (excepţie fac aşa-numitele întrebări-test sau întrebările retorice) şi ca, pentru colocutori, să nu fie sigur că

receptorul va furniza informaţia fără intervenţia emiţătorului. În cazul sfatului, emiţătorul trebuie să aibă motive pentru a considera că acţiunea propusă va fi în favoarea receptorului, neexistând pentru nici unul dintre colocutori certitudinea că altfel receptorul va face acţiunea respectivă. În cazul salutului, condiţia preliminară o constituie întâlnirea dintre emiţător şi receptor. Performarea oricărui act ilocuţionar presupune considerarea condiţiilor preliminare ca satisfăcute.

Condiţiile de sinceritate definesc acele cerinţe privind convingerile, sentimentele, intenţiile emiţătorului care sunt considerate adecvate pentru un anumit tip de act. Pentru solicitare, de exemplu, condiţia de sinceritate este ca emiţătorul să dorească în mod real îndeplinirea de către receptor a acţiunii solicitate; pentru afirmaţie – emiţătorul trebuie să creadă ceea ce asertează; pentru întrebare trebuie ca emiţătorul să dorească în mod real obţinerea informaţiei solicitate; pentru sfat – emiţătorul trebuie să creadă în mod real că acţiunea la care se referă actul e în favoarea receptorului; salutul nu are condiţie de sinceritate.

Condiţia de specificare a conţinutului propoziţional formulează restricţii asupra acestei componente a actului comunicativ. Pentru solicitare, ordin sau sfat, enunţul trebuie să exprime o acţiune viitoare a receptorului; pentru promisiune – o acţiune viitoare a emiţătorului; afirmaţia sau întrebarea pot avea oricè conţinut propoziţional. Salutul nu are nici o condiţie de acest fel, neexprimând un conţinut propoziţional, ci având numai o valoare fatică.

7. Clasificarea actelor ilocuţionare

Conceptul de act ilocuţionar poate deveni operant numai dacă se încearcă reducerea marii diversităţi a actelor posibile la un număr finit de clase, stabilite în raport cu anumite criterii. Varietatea criteriilor luate în consideraţie a avut ca rezultat soluţii taxonomice diferite.

7.1. Astfel, ipoteza performativelor explicite l-a condus pe J. Austin spre o schemă de clasificare a actelor care, aşa cum observă J. Searle, are în vedere, de fapt, verbele performative şi cazul particular al unei limbi: engleza. Austin distinge cinci clase:

(1) verdictive – definite ca expresie a unei judecăţi bazate pe dovezi sau pe argumente de bun simţ şi marcate prin verbe ca: *a considera, a socoti (că), a interpreta (ca), a înţelege, a estima, a evalua, a aprecia, a descrie, a analiza, a caracteriza;*

(2) exercitive – definite ca expresie a unei decizii în favoarea sau împotriva unei acţiuni şi marcate prin verbe ca: *a ordona, a comanda, a numi, a preveni, a sfătui, a cere, a ruga, a implora, a se opune, a dedica;*

(3) comisive – definite ca expresie a angajării pentru realizarea unei anumite acţiuni şi marcate prin verbe ca: *a promite, a se angaja, a garanta, a paria, a consimţi, a plănui, a accepta;*

(4) behabitative (= comportamentale) – definite ca expresie a atitudinii faţă de comportarea celorlalţi sau faţă de evenimentele care îi privesc pe aceştia; sunt marcate prin verbe ca: *a se scuza, a mulţumi, a felicita, a critica, a se plânge, a deplânge, a toasta, a protesta, a saluta, a blestema, a binecuvânta;*

(5) expozitive – definite ca expresie a unor păreri, a unor moduri de argumentare, de intervenţie într-o conversaţie sau de glosare a formelor folosite; sunt marcate prin verbe ca: *a afirma, a nega, a răspunde, a obiecta, a remarca, a spune, a informa, a explica, a numi* (un obiect), *a se referi (la), a defini* (Austin, 1962, 150-162).

J. Austin însuşi consideră această clasificare, întemeiată pe un criteriu unic, drept provizorie, semnalând lipsa de omogenitate a anumitor clase (mai ales 4 şi 5), precum şi posibilitatea de redistribuire a mărcilor menţionate (*ibid.*, 151).

Obiecţia principală este aceea că soluţia lui Austin implică tratarea forţei ilocuţionare în termenii gramaticii (în măsura în care se întemeiază pe un inventar de verbe), şi nu în aceia ai pragmaticii. Or, forţa ilocuţionară este adesea nedeterminată sau se caracterizează prin variabilitate graduală. Ordinele, solicitările şi invitaţiile, de exemplu, sunt în esenţă asemănătoare, distincţia dintre ele fiind dată de gradul de opţiune lăsată receptorului, după cum solicitarea şi oferta făcute cuiva se deosebesc în funcţie de măsura avantajelor şi a dezavantajelor pentru emiţător sau pentru receptor.

7.2. Cel dintâi care propune un sistem explicit de criterii pentru clasificarea actelor ilocuţionare este J. Searle (1977). Autorul identifică 12 dimensiuni pe care se poate urmări diferenţierea actelor. De remarcat corespondenţa dintre acestea şi condiţiile de reuşită

definite de Searle în lucrarea *Speech Acts* (vezi *supra*, sub **6.2.**). Cele 12 dimensiuni sunt:

1. Obiectivul (engl. *point*) sau scopul actului – criteriul corespunde condiţiei esenţiale. Obiectivul unui ordin este de a-l determina pe interlocutor să efectueze o anumită acţiune; cel al unei promisiuni este de angajare a emiţătorului în vederea realizării unei anumite acţiuni etc. Obiectivul ilocuţionar nu coincide cu forţa ilocuţionară, ci reprezintă numai o parte a acesteia. Mai multe acte pot avea acelaşi obiectiv, dar forţe ilocuţionare diferite (cf., de exemplu, ordinele şi rugăminţile). Precizăm că, spre deosebire de Austin, Searle consideră forţa ilocuţionară drept un aspect al sensului (Sbisà, 1995, 499).

2. Direcţia realizării unei concordanţe între cuvinte şi realitate. Prin anumite acte (asertiuni, descrieri, explicaţii) se efectuează punerea de acord a cuvintelor cu diverse aspecte ale realităţii; în cazul altor acte (ordine, solicitări, promisiuni), constatarea unei anumite stări de fapt determină cuvintele. Searle vorbeşte despre diferenţe de orientare şi ajustare, adoptând simbolul ↓ pentru direcţia dinspre cuvinte spre realitate şi ↑ – pentru direcţia inversă. Diferenţele de acest fel sunt o consecinţă a obiectivului ilocuţionar.

3. Starea psihologică exprimată – de fapt, atitudinea faţă de conţinutul propoziţional al enunţului. Criteriul corespunde condiţiei de sinceritate. Principalele tipuri de atitudini exprimate de actele ilocuţionare sunt: convingerea (engl. *belief* – simbol B) – definitorie pentru asertiuni, explicaţii etc.; intenţia (simbol I) – definitorie pentru promisiuni, ameninţări etc.; dorinţa, voinţa (engl. *want* – simbol W) – definitorie pentru ordine, solicitări etc.; plăcerea (simbol P) – definitorie pentru mulţumiri, felicitări etc.

4. Intensitatea cu care este prezentat obiectivul ilocuţionar. Cf. diferenţa dintre actele exprimate prin enunţuri ca: *Propun să-l invităm şi pe el.* vs. *Insist să-l invităm şi pe el* sau *Jur că el e de vină* vs. *Cred că el e de vină*, care au acelaşi obiectiv ilocuţionar.

5. Statutul sau poziţia relativă a interlocutorilor. Ordinele presupun cu necesitate o relaţie de la superior la inferior; corespondentele lor, în cazul relaţiei inverse, sunt sugestiile, propunerile, cel mult solicitările.

6. Modul în care actul se leagă de interesele emiţătorului sau ale receptorului. Promisiunile sau felicitările, de exemplu, se raportează la interesele receptorului, pe când ameninţările sau plângerile se raportează la interesele emiţătorului.

Criteriile 5 şi 6 corespund condiţiilor preliminare.

7. Relaţia cu ansamblul discursului. Există expresii performative care leagă un enunţ de restul discursului: *răspund, deduc, obiectez* etc.

8. Conţinutul propoziţional, diferit în funcţie de indicatorii forţei ilocuţionare, corespunde condiţiei de conţinut propoziţional. De exemplu, predicţia se distinge de relatare prin raportare la viitor vs. raportare la trecut.

9. Statutul obligatoriu sau opţional de act verbal al anumitor acte. Anumite acte pot fi realizate ca acte verbale, dar nu în mod necesar. Searle foloseşte exemplul actului de clasificare, a cărui realizare poate lua atât forma unui enunţ performativ *(Clasific actele verbale în cinci categorii)*, cât şi forma unei acţiuni practice, neînsoţite de o realizare verbală.

10. Necesitatea unei instituţii extralingvistice pentru performare. Acte ca botezul, căsătoria, excomunicarea, binecuvântarea, declaraţia de război sau de vinovăţie etc. presupun nu numai existenţa unei instituţii specializate, ci şi o anumită poziţie a emiţătorului şi receptorului în raport cu această instituţie. Cele mai multe acte însă (asertiuni, promisiuni, mulţumiri) nu necesită o asemenea condiţie.

11. Existenţa sau nonexistenţa unui verb performativ care să poată funcţiona ca verb ilocuţionar. Anumite verbe care desemnează ilocuţii: *a se lăuda, a ameninţa, a insulta* etc., nu sunt folosite performativ, neputând prefaţa actele corespunzătoare.

12. Stilul de performare a actului ilocuţionar. Anumite acte care au acelaşi conţinut propoziţional şi acelaşi obiectiv ilocuţionar se pot distinge prin modul în care sunt performate (cf., de exemplu, diferenţa dintre actul de a anunţa ceva cuiva şi actul de a-i mărturisi ceva).

La aceste criterii se adaugă, pentru fiecare clasă de acte, o structură de adâncime standard a propoziţiei folosite.

Luând ca bază primele trei criterii, pe care le consideră cele mai importante, dar ţinând seama şi de celelalte criterii, J. Searle stabileşte următoarele clase de acte ilocuţionare:

(1) acte reprezentative – acte al căror obiectiv este angajarea emiţătorului, în grade diverse, faţă de adevărul propoziţiei exprimate (propoziţiile pot fi deci evaluate pe dimensiunea adevărat-fals). Se caracterizează prin orientarea dinspre cuvinte spre realitate. Atitudinea exprimată este convingerea (B) asupra conţinutului propoziţional *p*, în legătură cu care nu există restricţii. Simbolul propus de Searle pentru această clasă este: ⊢ ↓ B(p) (în care ⊢ este semnul folosit de G. Frege pentru aserţiune). Verbele performative care pot servi ca mărci ale clasei sunt: *a afirma, a sugera, a insista, a jura (că), a presupune, a deduce, a se plânge* etc.

(2) acte directive – acte care au ca obiectiv încercarea emiţătorului de a-l determina pe receptor să efectueze o anumită acţiune (ele sunt deci acte care îl vizează pe receptor). Se caracterizează prin orientarea dinspre realitate spre cuvinte. Atitudinea exprimată este dorinţa sau voinţa emiţătorului (W). Conţinutul propoziţional este, în mod necesar, reprezentat de acţiunea (A) viitoare a receptorului. Simbolul clasei este: ! ↑ W(R face A) (în care ! este semnul solicitării). Verbele performative specifice sunt: *a ordona, a cere, a solicita, a ruga, a invita, a sfătui* etc. În această clasă sunt incluse de Searle şi întrebările, care impun gândirii receptorului o anumită direcţie.

(3) acte comisive – acte prin care se exprimă angajarea emiţătorului de a realiza o anumită acţiune (ele sunt deci acte care îl vizează pe emiţător). Se caracterizează prin orientarea dinspre realitate spre cuvinte, ca şi actele directive. Atitudinea exprimată este intenţia emiţătorului (I). Conţinutul propoziţional este, în mod necesar, reprezentat de acţiunea (A) viitoare a emiţătorului. Simbolul clasei este C ↑ I (E face A) (în care C notează obiectivul ilocuţionar, reprezentând iniţiala denumirii engleze). Verbele performative specifice sunt: *a promite, a făgădui, a se angaja (să), a jura, a ameninţa* etc.

(4) acte expresive – acte prin care se exprimă atitudinea emiţătorului, specificată de condiţia de sinceritate, faţă de starea de lucruri specificată de conţinutul propoziţional. Nu există nici o direcţie în care să se orienteze relaţia dintre realitate şi cuvinte; se presupune

numai adevărul propoziţiei emise. Actele din această clasă exprimă o gamă largă de atitudini. Conţinutul propoziţional atribuie o proprietate fie emiţătorului, fie receptorului (de exemplu, mulţumirile atribuie o proprietate receptorului, pe când scuzele atribuie o proprietate emiţătorului). Simbolul clasei este: e ∅, P, E/R ⊣ proprietate (în care *e* a fost folosit pentru a nota obiectivul ilocuţionar; Searle foloseşte majuscula, dar în lucrarea de faţă am folosit majuscula ca notaţie pentru „emiţător"). Verbele performative specifice sunt: *a mulţumi, a felicita, a se scuza, a saluta* (ceva), *a deplânge* etc.

(5) declaraţii – acte prin care se exprimă faptul că situaţia specificată de conţinutul propoziţional este realizată prin indicatorul forţei ilocuţionare: a spune un anumit lucru înseamnă a face lucrurile astfel. Performarea acestor acte implică instaurarea unei corespondenţe voite între cuvinte şi realitate, necesitând existenţa unui cadru instituţional; simpla cunoaştere a regulilor constitutive de natură lingvistică nu este suficientă pentru reuşita declaraţiilor. Actele din această clasă nu exprimă nici o atitudine. Conţinutul lor propoziţional este variabil. Simbolul clasei este: D ↕ ∅(p). Clasa include actele performative convenţionale (declaraţiile legate de ceremonii, declaraţii ale autorităţii statale, sentinţele, formulele testamentare etc.), primele care au determinat reflecţiile lui J. Austin asupra unor particularităţi ale utilizării limbii (vezi *supra*, sub **6.1.**).

Criteriile 4-12 permit delimitarea unor subclase în interiorul acestor clase majore. După J. Searle, utilizarea noţiunii de obiectiv ilocuţionar ne conduce spre concluzia că, în esenţă, există un număr limitat de lucruri pe care le putem realiza cu ajutorul cuvintelor, şi anume: le putem spune celorlalţi cum sunt lucrurile (actele reprezentative), încercăm să-i determinăm pe alţii să acţioneze într-un anumit fel (actele directive), ne angajăm noi înşine să efectuăm anumite acţiuni (actele comisive), ne manifestăm propriile sentimente şi atitudini (actele expresive) şi producem schimbări ale unor stări de fapt prin enunţuri specializate (declaraţiile) (Searle, 1977, 44-45).

Criticii lui Searle i-au reproşat tocmai faptul că delimitarea unor clase atât de largi are drept consecinţă scăderea relevanţei acestora pentru analiza discursului, îndeosebi a discursului oral. Clasele lui Searle sunt considerate mai degrabă categorii de bun simţ – etichetând concepte evocate de inventarul verbelor ilocuţionare din engleză – decât categorii tehnice.

Tratarea unora drept clase independente nu este pe deplin justificată: comisivele, de exemplu, pot fi considerate reacţii posibile la actele directive. Pe de altă parte, încadrarea întrebărilor în clasa directivelor este discutabilă, întrucât are în vedere numai grupul întrebărilor prin care se solicită informaţii; nu se ţine seama de diversitatea formelor acestui tip de act, care înglobează şi întrebările disjunctive, retorice etc. (pentru detalii, vezi Şerbănescu, 2002, 20-29, 34-36). Unele tipuri de acte au proprietăţi mixte, care fac dificilă încadrarea lor într-una dintre cele cinci clase. Actele de prevenire, sfaturile, propunerile, ofertele de a face ceva au atât caracteristici care le apropie de actele reprezentative, cât şi caracteristici comune cu actele directive, respectiv comisive (pentru oferte) (pentru toate aceste observaţii, vezi Wunderlich, 1980, 297).

În plus, comunicarea curentă oferă rareori cazuri „tipice" de acte verbale. De cele mai multe ori, există o nedeterminare strategică (deci intenţionată) a obiectivului ilocuţionar al diverselor acte, semnificaţia acestuia fiind negociată de participanţi. Emiţătorul îşi creează posibilitatea de a opta pentru înţelegerea literală a unui anumit enunţ, dacă interpretarea receptorului – în egală măsură justificată – declanşează o situaţie conflictuală. Un asemenea caz îşi găseşte o foarte bună ilustrare în schiţa *Amici* de I. L. Caragiale:

„L.: [...] Am vorbit foarte mult de tine.

M.: Da?... Ce?

L.: E!... mai nimic... fleacuri! *Nu ştii cum sunt oamenii noştri!*" enunţ negociabil, urmat de negocierea sensului:

„M.: Adică... cum? mă vorbea de rău... mă-njura...

L.: Uite, vezi! ăsta e cusurul tău – exagerezi.

M.: N-ai spus tu?

L.: Ce-am spus eu? nu ţi-am spus nimica... *Ţi-am spus că aşa sunt oamenii*." (Caragiale, 1960, 88).

Emiţătorul enunţului supus negocierii susţine interpretarea literală a acestuia, ca act reprezentativ („aşa sunt oamenii"), şi nu ca act expresiv (incluzând presupoziţia „oamenii sunt răi, bârfitori etc.").

Cu toate imperfecţiunile semnalate de critici, clasificarea lui J. Austin şi, mai ales, cea a lui J. Searle au constituit punctul de plecare pentru numeroasele propuneri de taxonomie existente (cf., de exemplu: Vendler, 1970; Wunderlich, 1976; Bach, Harnish, 1979; Ballmer, Brennenstuhl, 1981; Edmondson, House, 1981). Este

semnificativ faptul că autorul unei astfel de propuneri recunoaşte că nici una dintre soluţiile oferite nu este pe deplin convingătoare (Wunderlich, 1980, 297). Majoritatea cercetătorilor fac apel până astăzi la clasele stabilite de J. Searle, chiar dacă sugerează posibilităţi de redefinire şi de rafinare a acestora.

8. Actele verbale în comunicare

Rezultat al preocupărilor unor filozofi ai limbajului, teoria „clasică" a actelor verbale defineşte şi descrie această categorie dintr-o perspectivă exclusiv monologică şi structurală (Weigand, 1994, 65, 67), care a fost caracterizată drept atomistă (cf. Kerbrat-Orecchioni, 2001, 58). În realitatea comunicativă însă, nu există acte verbale izolate şi autonome, ci succesiuni de acte, organizate în conformitate cu anumite principii şi reguli. Dezvoltarea cercetărilor de pragmatică interacţională – stimulată de evoluţiile în domeniul sociologiei – a impus ideea de a adăuga teoriei lui Austin şi Searle complementul necesar al abordării funcţionale, dialogice.

Aşa cum precizează C. Kerbrat-Orecchioni, valoarea ilocuţionară a unui act de limbaj se conjugă cu anumite virtualităţi combinatorii; fiecare act determină o paradigmă limitată (de dimensiuni variabile) de continuări posibile, ai cărei membri se diferenţiază ca grad de probabilitate şi de acceptabilitate (*ibid.*, 58-59). Amintim aici principiul organizării preferenţiale a conversaţiei, invocat de autorii modelului etnometodologic, conform căruia la fiecare nivel de structură a interacţiunii verbale există variante secvenţiale aşteptate (nemarcate) şi neaşteptate (marcate) (cf. Ionescu-Ruxăndoiu, 1999, 51-52).

Se poate menţiona, de asemenea, faptul că unele sisteme de clasificare a actelor verbale, ulterioare celui al lui Searle, au încercat să ia în considerare criterii de natură interacţională. Astfel, D. Wunderlich face distincţie între actele cu funcţie de iniţiere a unui schimb şi actele reactive (de exemplu, întrebări, solicitări vs. aserţiuni, promisiuni) (Wunderlich, 1980, 298). Considerând că nu se poate face abstracţie de dependenţa reciprocă a actelor care compun o anumită structură discursivă, unii autori identifică un număr de tipuri

de unităţi minimale independente (engl. *minimal dialogic action games*), bazate pe secvenţa interactivă acţiune / reacţie:

acte reprezentative ↔ acceptare
directive ↔ consimţire
explorative ↔ răspuns
declarative ↔ confirmare

(Weigand, 1997, 8-9), şi vorbesc despre o taxonomie dialogică a actelor verbale (Weigand, 1995, 103).

Din perspectivă interacţională, formele discursive pot fi privite ca macroacte specifice, produse prin integrarea progresivă a unui număr de microacte (Kerbrat-Orecchioni, 2001, 54-55).

III. PRINCIPII PRAGMATICE

Observaţii preliminare

Admiţând complementaritatea dintre gramatică şi pragmatică, G. Leech afirmă că prima este guvernată de reguli, iar cealaltă – controlată de principii. Regulile unei limbi sunt de tip constitutiv (în termenii lui J. Searle) – reprezentând o parte integrantă din definiţia acelei limbi – şi au o natură convenţională, pe când principiile pragmatice sunt de tip reglementativ (nu intră în definiţia limbii) şi au o natură neconvenţională, depinzând de obiectivele urmărite în procesul de utilizare a limbii considerate (Leech, 1983, 4). De fapt, regulile gramaticale nu se situează la acelaşi nivel de abstractizare cu principiile pragmatice. Acestea din urmă nu sunt specifice unei anumite limbi, ci au caracter de universalii. De altfel, în ultimul deceniu este tot mai evidentă şi în gramatică tendinţa de a depăşi limitările implicate de considerarea regulilor drept concept de bază, prin identificarea unor principii cu valabilitate universală (vezi, de exemplu, gramatica guvernării şi a legării).

Principiile pragmatice fundamentează cele mai diverse tipuri de activităţi care presupun colaborarea între indivizi, inclusiv comunicarea prin limbaj. În acest din urmă caz, ele configurează o retorică interpersonală, care guvernează planificarea şi interpretarea enunţurilor (*ibid.*, 79).

Chiar autorii care identifică mai multe principii pragmatice recunosc faptul că două dintre acestea sunt esenţiale: principiul cooperativ şi principiul politeţii. G. Leech, de exemplu, introduce o distincţie între principii fundamentale (cele menţionate) şi principii de ordin secund (cum ar fi principiul ironiei), a căror

funcţionare nu poate fi motivată decât în termenii principiilor din primul grup (*ibid.*, 142). Restrângându-ne la domeniul comunicării verbale, principiul cooperativ şi principiul politeţii explică modul în care se realizează cele două funcţii de bază ale acestei activităţi: funcţia informativă (principiul cooperativ) şi funcţia socială (principiul politeţii).

A. Principiul cooperativ

1. Definiţie

Principiul cooperativ a fost formulat de filozoful britanic H. P. Grice în studiul *Logic and Conversation*, publicat în 1968 şi republicat ulterior în diverse volume. Autorul a pornit de la premisa că activitatea verbală reprezintă o formă de comportament raţional, dirijat spre atingerea anumitor obiective (Grice, 1991, 307). Principiile raţionalităţii conversaţiei au fost abstrase tocmai din caracterul special al intereselor urmărite de participanţi (Grice, 1989, 369), care nu sunt în mod necesar de natură practică, imediată, ci privesc adesea bunul mers al mecanismelor sociale.

Grice a încercat, de fapt, să amendeze concepţia lui J. Austin despre condiţiile de reuşită valabile pentru tipuri particulare de acte verbale (vezi *supra*, sub **II, 6.1.**), identificând elemente care definesc funcţionarea oricărui schimb verbal şi care au corespondente în sfera tranzacţiilor în general, indiferent de modul de realizare concretă a acestora.

După H. P. Grice, schimburile verbale nu sunt succesiuni de enunţuri fără legătură între ele, ci expresie a unor eforturi de cooperare. Conversaţia este, în esenţă, o problemă cvasicontractuală. Fiecare participant este capabil să identifice o finalitate comună sau, cel puţin, o direcţie a schimburilor verbale mutual acceptată. Chiar dacă în conversaţia curentă o asemenea direcţie este destul de vag definită, participanţii dispunând de o libertate considerabilă în această privinţă, este totuşi evident că anumite mişcări conversaţionale sunt excluse, fiind considerate neadecvate.

Aceasta arată că folosirea reală şi eficientă a limbii în conversaţie este guvernată de un principiu general de colaborare, denumit de Grice principiul cooperativ. Conform acestui principiu, **fiecare contribuţie la o conversaţie trebuie să corespundă – în momentul realizării – cerinţelor impuse de obiectivul sau de direcţia acceptată a schimbului verbal în care este angajat participantul respectiv.** Principiul asigură coerenţa discursivă, respectarea lui determinând emiterea de către fiecare colocutor, în fiecare stadiu considerat, exclusiv a intervenţiilor adecvate conversaţional.

2. Maximele principiului cooperativ

În mod particular, principiul cooperativ presupune satisfacerea anumitor cerinţe, concretizate sub forma unor maxime. Denumite după categoriile kantiene, cele patru maxime subsumate principiului cooperativ: maxima cantităţii, a calităţii, a relevanţei şi a manierei, specifică, de fapt, căile raţionale de realizare a schimburilor cooperative (Levinson, 1983, 103).

(1) Maxima cantităţii reglementează cantitatea de informaţie furnizată de fiecare participant la un schimb verbal. Aceasta trebuie să se încadreze strict în limitele impuse de obiectivele schimbului respectiv, deci să nu fie nici insuficientă, nici excedentară.

(2) Maxima calităţii cere ca interlocutorii să spună numai adevărul; este exclusă astfel atât furnizarea unor informaţii false, cât şi a unor informaţii a căror veridicitate nu poate fi dovedită în mod adecvat de locutor.

(3) Maxima relevanţei cere corelarea între ele a diverselor intervenţii în cadrul unui schimb verbal şi, în acelaşi timp, adecvarea acestora la tema în discuţie.

(4) Maxima manierei priveşte modul în care trebuie formulate intervenţiile în cadrul unui schimb verbal, reclamând claritate – ceea ce implică evitarea obscurităţii, a ambiguităţii şi a prolixităţii expresiei –, precum şi structurarea logică a enunţurilor.

Grice admite o ierarhizare a maximelor, maxima calităţii ocupând poziţia superioară: celelalte maxime intră în acţiune numai pe baza presupunerii că locutorul spune adevărul (Grice, 1991, 308).

Maximele nu reprezintă un inventar de obligaţii conversaţionale nelegate între ele; ceea ce le conectează este tocmai dependenţa faţă de principiul cooperativ (Grice, 1989, 370).

Referindu-se la relaţia dintre maxime, G. Leech face următoarele observaţii:

(a) Sunt frecvente situaţiile în care maxima cantităţii intră în concurenţă cu cea a calităţii. În aceste condiţii, maxima calităţii este sacrificată, de obicei, în favoarea celei a calităţii: locutorul nu furnizează cantitatea de informaţie necesară tocmai pentru a evita să spună neadevăruri.

Dialogul următor ilustrează un astfel de caz:

A: *Unde locuieşte Ion acum?*

B: *Undeva, prin nordul Moldovei.*

Neştiind precis unde locuieşte Ion, B preferă soluţia informaţiei insuficiente celei a informaţiei inexacte.

Schiţa *Petiţiune* de I. L. Caragiale ne oferă un exemplu similar: întrebat de funcţionar *Când? În ce zi?* a trimis petiţiunea, „eroul" răspunde: *Acum vreo două luni* (Caragiale, 1960, 166), pentru că nu cunoaşte răspunsul exact („petiţiunea" fiind trimisă de altcineva).

(b) Maxima relevanţei sprijină indirect maxima cantităţii – fără să reprezinte o anexă a acesteia –, în măsura în care contribuie la atingerea obiectivelor conversaţionale.

Într-un dialog ca:

A: *Unde este ciocolata pe care am lăsat-o pe masă?*

B: *Ionel a trecut adineauri pe aici.*

prin informaţia pe care o furnizează, B sugerează un posibil răspuns la întrebarea lui A.

(c) Maxima manierei este strâns legată de cea a relevanţei, favorizând comunicarea în forma cea mai directă a obiectivului urmărit de locutor. Claritatea priveşte nu numai textul (deci modul de folosire a limbii), ci şi mesajul (deci transparenţa pentru interlocutor a intenţiilor comunicative ale emiţătorului) (Leech, 1983, 84-100).

Aşa cum observă G. Green, maximele pot părea banale, semănând cu recomandările unui profesor de compoziţie (Green, 1989, 88). S-a afirmat, de asemenea, că principiul cooperativ şi maximele acestuia descriu nu realitatea conversaţională, ci un paradis al filozofului (deci o situaţie ideală), conformarea la maxime făcând orice conversaţie extrem de plictisitoare (Levinson, 1983, 102).

H. P. Grice ne previne însă că maximele principiului cooperativ nu trebuie înţelese *tale quale*. Esenţial este nu faptul că emiţătorul s-ar conforma întotdeauna maximelor, ci faptul că receptorul interpretează întotdeauna intervenţiile în conversaţie ale colocutorilor în raport cu maximele, presupunând respectarea acestora la un nivel mai profund.

3. Implicaturi conversaţionale

3.1. Un *implicatum* este conţinutul acelei stări psihologice sau atitudini care trebuie să i se atribuie emiţătorului pentru a privi ca justificabilă, în anumite împrejurări, încălcarea unei / unor maxime conversaţionale sau pentru a considera o astfel de încălcare nu drept reală, ci drept aparentă, în măsura în care se respectă spiritul (şi nu litera) maximei / maximelor respective (Grice, 1989, 370). Mijlocul de repunere în drepturi a principiului cooperativ, tratat ca o axiomă de participanţii la un schimb verbal, este implicatura conversaţională. Acest concept, introdus de Grice, reflectă natura concertată (şi nu solitară) a activităţii comunicative (*ibid.*, 369): enunţurile produse de locutor includ o serie de semnale pragmatice (privind situaţia comunicativă, nivelul de intimitate preconizat, natura serioasă sau glumeaţă a enunţării, caracterul delicat al subiectului etc.), care determină reorganizarea şi / sau suplimentarea de către receptor a informaţiei semantice propriu-zise. Conceptul are un conţinut predictiv specific: restabilirea funcţionării principiului cooperativ în cazul abaterii de la maxime se întemeiază pe faptul că emiţătorul anticipează capacitatea receptorului de a valorifica şi corela informaţiile semantice cu informaţiile pragmatice, iar receptorul este capabil să găsească o cale logică pentru a integra ceea ce se spune în universul discursiv conturat de intervenţiile precedente, în ciuda incongruenţei semantice de suprafaţă. **Prin implicaturi conversaţionale se desemnează un tip special de deducţii pragmatice, a căror validitate este, în cea mai mare parte a cazurilor, limitată la o situaţie comunicativă dată.** Implicaturile pun în evidenţă puterea explicativă a maximelor conversaţionale, conferind raţionalitate unor enunţuri individuale prin tratarea lor drept componente ale unui ansamblu. S-a remarcat că absenţa posibilităţii

implicaturilor face ca un enunţ să fie la fel de necooperativ şi de supus neînţelegerii ca şi nerespectarea maximelor (Tolmach-Lakoff, 1995, 191).

Există în diverse limbi formule variabile prin care locutorul recunoaşte explicit faţă de parteneri faptul că încalcă o maximă sau alta. Cf., de exemplu:

n-am voie să spun mai mult
probabil că n-ar trebui să spun asta
după cum ştii,...
– pentru maxima cantităţii

nu ştiu sigur, dar...
n-am nici o dovadă, dar...
s-ar putea să fie numai un zvon, dar...
– pentru maxima calităţii

n-are nici o legătură, dar...
în altă ordine de idei,...
– pentru maxima relevanţei

e cam încurcat ce-ţi spun, dar...
– pentru maxima manierei.

3.2. Competenţa comunicativă a membrilor unei anumite comunităţi include şi stăpânirea modului de a „jongla" cu maximele (când este de aşteptat respectarea ca atare a maximelor şi când se apelează la implicaturi), precum şi a mecanismelor de decodare a enunţurilor bazate pe implicaturi (*ibid.*, 191). Implicaturile nu presupun încălcarea aleatorie a maximelor, ci în condiţii discursive determinate şi cu respectarea anumitor reguli, care să permită accesul receptorului la decodajul corect (*ibid.*, 191-192).

După H. P. Grice, abaterea de la cerinţele unei maxime poate îmbrăca forme diverse:

(1) încălcarea tacită şi neostentativă a unei maxime;

(2) sustragerea de la respectarea unei / unor maxime şi a principiului cooperativ;

(3) sacrificarea uneia dintre maxime când aceasta intră în conflict cu alta;

(4) încălcarea evidentă a unei maxime sau exploatarea acesteia.

În primul caz, emiţătorul implică ceea ce trebuie crezut pentru a se conserva presupunerea respectării maximei(lor) consideraţe. Într-un exemplu ca:

A: *Unde e bunicul?*
B: *Tocmai a început jurnalul la ProTV.*

răspunsul lui B nu este necooperativ, chiar dacă, în aparenţă, nu respectă cerinţele maximei cantităţii şi a relevanţei. Nu este dificil pentru A să pună în legătură ceea ce spune B cu întrebarea formulată, dacă porneşte de la ideea că interlocutorul său acceptă principiul cooperativ.

În cazul (2), emiţătorul îl informează pe receptor, printr-o anumită formulă, despre faptul că nu vrea sau nu poate să coopereze (din motive întemeiate). Cf., de exemplu:

A: *Ion şi Maria se mai ceartă?*
B: *Nu vreau să vorbesc despre asta. /*
Nu pot să spun nimic. / Nu mă interesează.

Conflictul între maxime (cazul 3) este, de obicei, rezolvat în favoarea maximei calităţii, care – aşa cum am menţionat anterior – ocupă un loc privilegiat în ierarhia propusă de Grice. Cf., de exemplu:

A: *Când s-au căsătorit Ion şi Maria?*
B: *Prin anii '70.*

Maxima cantităţii este sacrificată deliberat (cantitatea de informaţie furnizată este insuficientă) pentru a se respecta maxima calităţii (B nu ştie exact anul căsătoriei celor doi).

Ultimul caz, (4), este, după Grice, cel care, în mod caracteristic, dă naştere implicaturilor, adesea, dar nu exclusiv, prin intermediul figurilor de stil. De exploatarea maximei cantităţii se leagă tautologia (enunţurile par neinformative). Cf., de exemplu:

„un Cézanne e un Cézanne" (Călinescu, 1960, 554)
„Moşier sau căruţaş, un Hangerliu este un Hangerliu" (*ibid.*, 145)
la război ca la război; femeia e tot femeie.

De exploatarea maximei calităţii se leagă ironia, metafora, hiperbola. Cf., de exemplu:

Ce băiat isteţ! (despre cineva care tocmai a spus o prostie);
Ion are o voinţă de fier (falsitate categorială a enunţului);
Ion ar mânca sarmale în fiecare zi! (exagerare evidentă).

De asemenea, încălcarea flagrantă a maximei relevanței poate semnala faptul că o anumită temă de conversație este nepotrivită, incomodă sau chiar primejdioasă (cf. „schimbarea vorbei"), iar încălcarea maximei manierei poate avea semnificații diferite (exprimarea obscură deliberată poate fi o modalitate de selectare a destinatarului enunțului, în cazul prezenței mai multor participanți, după cum prolixitatea poate fi semn al evitării unor aprecieri defavorabile).

R. Tolmach-Lakoff susține, pe drept cuvânt, că practic distingerea celor patru tipuri de abateri de la maxime, la care ne-am referit, este dificilă. În realitate, nu numai tipul (4), așa cum susține Grice, ci toate tipurile de abateri produc implicaturi, în măsura în care receptorul trebuie să apeleze la elemente exterioare enunțului propriu-zis pentru a-i înțelege semnificația (Tolmach-Lakoff, 1995, 193).

3.3. Grice face distincție între conținutul logic al unui enunț, în funcție de care se determină valoarea de adevăr a acestuia, şi implicaturi. În raport cu modalitatea în care sunt asociate cu conținutul lingvistic al enunțurilor, implicaturile pot fi convenționale şi nonconvenționale. Prima clasă desemnează aspectele semantice nelegate de valoarea de adevăr, transmise însă prin forme şi construcții lingvistice; cea de a doua – aspectele semantice legate numai indirect de conținutul lingvistic al enunțurilor. De exemplu, într-un enunț ca:

E ciudat că nu mi-a telefonat până acum,

propoziția *că nu mi-a telefonat până acum* nu contribuie la evaluarea enunțului ca adevărat sau fals, așa cum se întâmplă în cazul enunțului:

E adevărat că nu mi-a telefonat până acum.

Valoarea de adevăr a propoziției menționate nu afectează, în primul caz, valoarea de adevăr a enunțului; propoziția transmite o informație („X nu mi-a telefonat până acum") deductibilă din structura sa lexico-gramaticală printr-un proces similar în esență cu acela al determinării presupozițiilor (vezi *infra*, sub **4.**). În termenii lui Grice, se poate vorbi, într-o situație de acest fel, despre o implicatură convențională. Mulți dintre criticii lui Grice consideră însă că distincția dintre implicaturile convenționale şi presupozițiile pragmatice nu se justifică.

Clasa tipică pentru implicaturile nonconvenționale este aceea a implicaturilor conversaționale, definită prin

raportare la principiul cooperativ şi la maximele pe care acesta le subsumează. Recunoscând existența unor maxime de altă natură: estetice, sociale, morale, exemplificate prin maxima *Fii politicos*, Grice sugerează posibilitatea de a identifica şi o subclasă de implicaturi nonconvenționale nonconversaționale. Ultimul atribut nu e denumit ca atare, dar poate fi dedus din faptul că sunt considerate implicaturi conversaționale numai cele bazate pe principiul cooperativ. După J. M. Sadock, o asemenea separație nu pare necesară, întrucât maximele de tipul *Fii politicos* nu diferă, în esență, de maximele conversaționale; important este faptul că implicaturile sunt şi, în acest caz, transmise nonconvențional (Sadock, 1991, 366).

Grice diferențiază implicaturile conversaționale particularizate de cele generalizate. Cele dintâi sunt dependente de contextul în care au fost emise enunțurile. De exemplu: enunțul *E ora 11*, adresat de soț soției, la o petrecere dată de directorul firmei la care lucrează, poate conține implicatura „Trebuie să plecăm acasă"; rostit în alte împrejurări, același enunț poate conține implicatura „Am timp destul (ca să termin un anumit lucru)" sau poate să nu conțină nici o implicatură (dacă reprezintă un răspuns la o întrebare despre oră). Celelalte implicaturi sunt relativ independente în raport cu contextul comunicativ, prezența lor fiind determinată de folosirea anumitor cuvinte, constant asociate cu acele implicaturi. Grice însuşi observă similaritatea dintre implicaturile generalizate şi cele convenționale şi dificultatea de a găsi exemple necontroversabile. Cazul folosit de autor pentru ilustrarea implicaturilor generalizate este acela al expresiilor de forma *un / o X*, care implică faptul că X nu aparține sau nu este direct legat de o persoană identificabilă (*Ion se întâlneşte diseară cu o femeie* conține implicatura „altă femeie decât soția, mama, sora sa"; *Am aşteptat trei ore într-o maşină* conține implicatura „altă maşină decât a mea" etc.). Expresiile de forma menționată nu pot fi, practic, deosebite de cele din clasa declanşatorilor de presupoziții (vezi *infra*, sub **4.**).

3.4. Implicaturile conversaționale au, după Grice, câteva trăsături caracteristice, care le individualizează atât în raport cu deducțiile logice, cât şi în raport cu alte tipuri de deducții pragmatice (de exemplu, presupozițiile pragmatice). Implicaturile sunt:

1) calculabile;

2) anulabile;
3) nondetaşabile;
4) nonconvenţionale şi
5) pot avea o anumită nedeterminare (Grice, 1991, 314-315). Aşa cum remarcă Sadock, primele trei trăsături merită să fie reţinute, cea de a patra făcând parte din definiţia implicaturilor conversaţionale, iar ultima având o valoare de identificare redusă (subliniată şi prin prezenţa verbului modal), multe implicaturi fiind complet determinate (Sadock, 1991, 367-368). Nu este mai puţin adevărat însă că, fiind dependente în cea mai mare parte de contextul comunicativ, unele enunţuri pot determina deducţii diferite din partea interlocutorilor, fiecare valorificând un alt aspect al fondului comun de informaţii cognitive. Enunţul *Ion lucrează ca un automat* poate determina implicaturi diverse: „lucrează sistematic", „lucrează mecanic, fără să se gândească", „Ion nu oboseşte" etc.

Implicaturile conversaţionale sunt identificate de receptor pe baza unui „calcul", în cursul căruia se ţine seama de câţiva factori esenţiali: sensul convenţional al cuvintelor care alcătuiesc enunţul şi referinţele pe care acesta le cuprinde, principiul cooperativ şi maximele acestuia şi contextul comunicativ. Altfel spus, pentru fiecare implicatură se poate construi o argumentare, exprimând felul în care raţionează receptorul, luând în consideraţie factorii amintiţi. Cf.:

A. *Cât e ceasul?*
B: *Au început ştirile la ProTV.*

Implicatura „este trecut de 7" poate fi calculată de A ţinând seama de conţinutul şi de referinţele din enunţul lui B, precum şi de informaţiile generale pe care le posedă în comun cu emiţătorul, pe baza presupunerii că acesta vrea să coopereze (deci să furnizeze răspunsul), dar nu poate oferi întreaga cantitate de informaţie (pentru că nu are ceas sau nu este un ceas în cameră). Presupoziţiile nu sunt calculabile, pentru că ele sunt declanşate de anumiţi constituenţi ai enunţurilor.

Implicaturile conversaţionale pot fi anulate explicit, prin adăugarea unei propoziţii, sau contextual, dacă nu contează pentru aportul informaţional al enunţului. Enunţul *Ion are trei copii*, de exemplu, conţine implicatura cantitativă „numai trei". Această implicatură poate fi anulată prin adăugarea propoziţiei *dacă nu chiar mai mulţi* sau fără o marcă explicită, dacă se discută despre o indemnizaţie specială

care se acordă părinţilor cu cel puţin trei copii (chiar dacă Ion are mai mulţi copii, acest lucru nu contează). Deducţiile logice nu sunt anulabile; prezenţa unui adaos de tipul celui menţionat mai sus face enunţul contradictoriu (sub aspectul conţinutului semantic) şi nereuşit (sub aspectul conţinutului nonsemantic).

Nefiind legate de forma lingvistică a enunţurilor care le conţin, implicaturile conversaţionale nu dispar dacă se operează substituţii sinonimice. În acelaşi context comunicativ, enunţul *Ce prieten bun!*, de exemplu, îşi conservă valoarea ironică, indiferent de cuvintele folosite: *Ce prieten extraordinar! / Ce amic nemaipomenit!*, şi chiar de forma construcţiei exclamative: *Grozav prieten!* Caracterul nondetaşabil distinge implicaturile de presupoziţii: presupoziţiile dispar dacă acelaşi lucru se exprimă într-o altă manieră. Cf., de exemplu, enunţul *Plouă*, faţă de *Iar plouă* (presupoziţie: „A plouat şi ieri / mai devreme") sau *A început să plouă* (presupoziţie: „Până acum nu a plouat").

Criticii teoriei lui Grice au subliniat insuficienţa trăsăturilor la care ne-am referit – considerate fie separat, fie împreună – pentru delimitarea clasei implicaturilor conversaţionale. J. M. Sadock, de exemplu, semnalează faptul că principiul cooperativ este suficient de puternic pentru a permite calcularea celor mai diverse tipuri de semnificaţii contextuale (de exemplu, cele legate de actele indirecte); pe de altă parte, deşi unele implicaturi conversaţionale pot suferi în timp procese de convenţionalizare, de exemplu prin idiomaticizarea unor expresii metaforice, principiul cooperativ continuă să permită reconstituirea „calculului" care a stat la baza înţelegerii metaforelor iniţiale (cf. expresii ca: *a arde gazul, a bate apa în piuă*). Testul anulării nu este relevant pentru identificarea implicaturilor conversaţionale, întrucât nu permite distingerea cazurilor de ambiguitate gramaticală, în care orice semnificaţie este anulabilă, de cele de univocitate plus implicatură conversaţională.

În privinţa caracterului nondetaşabil al implicaturilor conversaţionale, Grice însuşi excludea cazul implicaturilor bazate pe maxima manierei (deci al celor determinate de modul în care se asertează ceva). Sadock adaugă faptul că nu există principial nici un motiv în virtutea căruia substituirea unui element lexical specific cu unul mai puţin specific să nu determine eliminarea unei implicaturi conversaţionale; în acelaşi timp, implicaturile convenţionale sunt,

de asemenea, nondetaşabile (cf. diversele posibilităţi de a exprima solicitarea *Închide uşa!,* toate având în comun implicatura convenţională „E frig aici") (Sadock, 1991, 368-375).

G. Green adoptă o poziţie mult mai rezonabilă, susţinând că, în viziunea lui Grice, caracterizările diverselor tipuri de implicaturi nu constituie criterii de definire a acestora (Green, 1989, 95), ci – am adăuga – repere menite să semnaleze complexitatea posibilităţilor de implicitare şi să ofere sugestii de sistematizare a acestor posibilităţi.

4. Presupoziţii pragmatice

4.1. Principiul cooperativ explică posibilitatea, curentă în conversaţie, de a lăsa nespuse anumite lucruri, fără a pune în pericol comunicarea lor. Activitatea de implicitare de la polul emiterii se corelează sistematic cu activitatea deductivă de la polul receptării. Indiferent de motivele pentru care emiţătorul nu spune tot în mod explicit, el are în vedere capacităţile deductive ale receptorului. În afara deducţiilor a căror actualizare este absolut necesară pentru interpretarea enunţurilor de către interlocutor şi pentru continuarea procesului comunicativ – cazul implicaturilor conversaţionale –, există şi deducţii pe care le-am putea numi latente, întrucât sunt legate de elemente aparţinând fondului de informaţii comun participanţilor la schimbul verbal; acestea rămân, de obicei, în fundalul comunicării, obiectul lor fiind recunoscut ca atare de receptor. Este cazul presupoziţiilor. Iniţial aparţinând domeniului de studiu al filozofiei, presupoziţiile au intrat în sfera de preocupări a lingvisticii prin anii '70 ai secolului trecut.

În semantica logică, se disting două tipuri de implicaţii: implicaţia logică şi presupoziţia. O propoziţie ca: *Ion regretă plecarea Mariei* implică logic propoziţia „Ion regretă ceva" şi presupune propoziţia „Maria a plecat". În timp ce implicaţia logică desemnează consecinţa logică a ceea ce este asertat printr-un enunţ, presupoziţia desemnează o precondiţie a enunţării cu succes a unei propoziţii (în exemplul ales, dacă Maria nu a plecat, enunţarea propoziţiei nu se justifică). Diferenţa dintre cele două tipuri de

implicaţie este dată de comportamentul lor în raport cu testul negaţiei şi al interogaţiei: numai presupoziţiile se conservă în cazul variantei negative sau interogative a propoziţiilor, pe când implicaţiile logice sunt anulate. În exemplul considerat, pentru variantele: *Ion nu regretă plecarea Mariei* şi *Ion regretă plecarea Mariei?,* implicaţia logică „Ion regretă ceva" nu mai este valabilă (forma interogativă reflectă incertitudinea în privinţa prezenţei sau a absenţei regretului), dar presupoziţia rămâne aceeaşi: „Maria a plecat".

Din perspectivă pragmatică, nu conţinutul propoziţional şi valoarea de adevăr constituie repere fundamentale pentru definirea presupoziţiilor, ci situaţia în care este rostit un enunţ, situaţie caracterizată printr-o anumită configuraţie a atitudinilor şi intenţiilor participanţilor la activitatea comunicativă. Presupoziţiile nu aparţin propoziţiilor – deci unor obiecte lingvistice –, ci indivizilor care enunţă propoziţiile ţinând seama de dimensiunile fondului de informaţii diverse ca natură, deţinut în comun cu ceilalţi. Considerate drept fundal pentru activitatea enunţiativă, presupoziţiile sunt explicate de pragmatică în termenii axiomelor generale ale comunicării raţionale, şi nu în aceia ai unor ipoteze *ad-hoc* despre semantica anumitor cuvinte sau construcţii (Stalnaker, 1991, 472; pentru avantajele definirii pragmatice a presupoziţiilor, *ibid.*, 475-476).

S-a subliniat apropierea dintre definiţia pragmatică a presupoziţiilor şi conceptul preteoretic care circulă în limbajul curent, presupoziţiile pragmatice exprimând, în esenţă, intuiţiile noastre despre ceea ce este luat drept sigur (de la sine înţeles) când vorbim. Relaţia dintre ceea ce este asertat şi ceea ce este presupus într-un enunţ a fost asemănată cu aceea dintre figură şi fond în pictură (Levinson, 1983, 180); deşi sugestivă, comparaţia pierde din vedere caracterul dinamic al activităţii comunicative (Asher (ed.), 1994, 3320). Cercetările mai noi privesc presupoziţiile ca manifestare a unei relaţii tripartite, incluzând emiţătorul, cadrul enunţării şi receptorul (*ibid.*, 3321). Funcţionarea presupoziţiilor în discurs necesită reînnoirea constantă în cursul interacţiunii a acordului tacit între participanţi asupra limitelor „teritoriului" comun. Includerea de către emiţător între aceste limite a unui element nerecunoscut ca atare de alt participant poate declanşa o renegociere a contractului sau o polemică al cărei rezultat poate fi, într-o situaţie extremă, blocarea comunicării. Cf., de exemplu, enunţul: *Fratele lui Ion este plecat la Paris*, a cărui

presupoziţie este „Ion are un frate". Interlocutorul pentru care presupoziţia nu funcţionează poate reacţiona fie încercând să renegocieze contractul prin intermediul unei întrebări: *Ion are un frate?*, fie contestând presupoziţia: *Ion nu are nici un frate*. Dinamica proceselor comunicative determină transferul continuu de elemente din sfera informaţiei asertate în aceea a informaţiei presupuse.

4.2. Numeroase elemente lexicale şi sintactice, dar şi elemente de alt ordin, de exemplu, prozodice, servesc ca indicatori ai unor presupoziţii potenţiale, a căror actualizare implică utilizarea de către vorbitori a formelor respective în contexte particulare (Yule, 1996, 27). Principalele clase de declanşatori de presupoziţii sunt (vezi Levinson, 1983, 181-184):

(1) descrierile definite: nume proprii sau nume comune însoţite de articol definit ori de determinări atributive
ex.: ***Ioana** a telefonat după-amiază* („există o persoană / fată numită Ioana")
***Profesoara de română** a lipsit astăzi* („există o profesoară de română");

(2) (a) verbele şi predicatele factive (ale căror subordonate sunt întotdeauna adevărate): *a şti, a-şi da seama, a regreta, a se bucura, a-i părea bine / rău, a fi bucuros / trist / mândru* etc., *a se întrista (că)*
ex.: ***Mă bucur** că ai venit* („ai venit")
***Îmi dau seama** că am greşit* („am greşit");
(b) Yule adaugă şi verbele nonfactive (cele ale căror subordonate sunt întotdeauna false: *a visa, a-şi închipui, a-şi imagina, a pretinde (că)*
ex.: ***Am visat** că sunt pe Lună* („nu sunt pe Lună")
***Îşi imaginează** că e director* („nu e director") (Yule, 1996, 29);

(3) verbele şi predicatele implicative: *a reuşi, a evita, a uita, a se întâmpla (să)*
ex.: *Ion **a reuşit** să-şi termine lucrarea* („Ion a încercat să...")
***S-a întâmplat** să-l întâlnesc pe stradă* („nu am stabilit / nu am intenţionat să...");

(4) verbele care exprimă modificarea unei stări: *a începe, a termina, a sfârşi, a încheia, a înceta, a pleca, a sosi, a ajunge*
ex.: ***A încetat** să plângă* („până acum a plâns")
***A plecat** de acasă la 5* („până la 5 a fost acasă");

(5) cuvintele cu semnificaţie iterativă (verbe, adverbe, numerale adverbiale):
ex.: ***A recitit** cartea cu plăcere* („o citise şi mai înainte")
***Iar** a telefonat colegul tău* („colegul tău a telefonat şi mai înainte");

(6) verbele de opinie: *a acuza, a critica, a certa, a lăuda*
ex.: *Ion **l-a acuzat** pe Gheorghe de nesinceritate* („Ion consideră nesinceritatea drept un lucru rău").
*Profesorul **l-a lăudat** pentru fapta lui* („profesorul consideră fapta lui drept bună");

(7) subordonatele temporale
ex.: ***Înainte ca tu să vii** te-am căutat la telefon* („tu ai venit")
***Pe când vorbeam la telefon,** a sunat poştaşul* („eu vorbeam la telefon");

(8) construcţiile comparative
ex.: *Ion este un student **mai bun decât** soţia lui* („soţia lui Ion este studentă")
*El este **la fel de neatent** ca şi fratele lui* („fratele lui este neatent");

(9) atributivele explicative
ex.: *Ion, **care a terminat facultatea în 1999,** este acum profesor la Iaşi* („Ion a terminat facultatea în 1999");

(10) condiţionalele ireale
ex.: ***Dacă aş fi avut 250.000 de lei,** cumpăram dicţionarul* („nu am avut 250.000 de lei");

(11) întrebările de diverse tipuri
ex.: ***Unde a plecat Maria?*** („Maria a plecat undeva")
Ion e profesor la Iaşi sau la Suceava? („Ion e profesor sau la Iaşi, sau la Suceava").

Lista poate fi suplimentată cu numeroase alte clase, printre care pot fi menţionaţi indici prozodici de tipul emfazei.
ex.: ***Ion** i-a dat o carte lui Gheorghe* („nu altcineva").

În raport cu anumite clase de declanşatori, G. Yule distinge următoarele tipuri de presupoziţii:

(a) existenţiale – definite prin recunoaşterea de către emiţător a existenţei entităţilor numite prin declanşatorii de presupoziţii (corelate cu clasa (1) de declanşatori);

(b) factive – presupoziţii totdeauna adevărate (corelate cu clasa (2a) de declanşatori);

(c) nonfactive – presupoziţii totdeauna false (corelate cu clasa (2b) de declanşatori);
(d) lexicale – definite prin faptul că sensul unităţii lexicale care declanşează presupoziţia trimite totdeauna la un alt sens (corelate cu clasele (3), (4), (5), (6) de declanşatori);
(e) structurale – definite prin faptul că anumite structuri ale propoziţiei presupun existenţa unei părţi considerate sistematic drept adevărată (corelate cu clasa (11) de declanşatori);
(f) contrafactuale – definite prin faptul că sensul presupus nu este numai fals, ci şi contrar realităţii (corelate cu clasa (10) de declanşatori) (Yule, 1996, 27-30).

Declanşatorii din clasele (7), (8), (9), la care autorul nu face referire, funcţionează ca indici ai unor presupoziţii factive.

4.3. Posibilitatea de a identifica indici lingvistici specifici apropie presupoziţiile de implicaturile convenţionale (vezi *supra*, sub **3.3.**). În limitele unei definiţii pragmatice a presupoziţiilor, distincţia dintre cele două forme de implicitare poate fi contestată, date fiind similarităţile de funcţionare dintre acestea (Karttunen, Peters, 1979). Distincţia în discuţie are în vedere îndeosebi diferenţele de rol în determinarea valorii de adevăr a enunţurilor (deci se leagă de acceptarea unei definiţii semantice [logice] a presupoziţiilor): implicaturile convenţionale sunt irelevante pentru caracterizarea unui enunţ ca adevărat sau fals, pe când presupoziţiile condiţionează însăşi posibilitatea de atribuire a unor astfel de valori (pentru diverse soluţii propuse, vezi Moeschler, Reboul, 1994, 260-266).

În ce priveşte relaţia dintre presupoziţii şi implicaturile conversaţionale, diferenţele sunt evidente. Dependenţa presupoziţiilor de organizarea internă a enunţurilor face ca acestea să fie caracterizate prin valori opuse celor care definesc implicaturile conversaţionale; presupoziţiile nu sunt calculabile, nu pot fi anulate şi sunt detaşabile (vezi *supra*, sub **3.4.**, discuţia şi exemplificările).

Presupoziţiile au un caracter mai convenţional şi o validitate mai largă decât implicaturile, acestea din urmă (îndeosebi cele particularizate) manifestând o dependenţă mult mai accentuată de o situaţie de comunicare dată. Dacă orientarea presupoziţiilor este retroactivă, spre un fond de cunoaştere preexistent şi împărtăşit de colocutori, cea a implicaturilor conversaţionale este proactivă, spre o cunoaştere care trebuie construită prin cooperare şi a cărei

valabilitate poate fi limitată la schimbul verbal în curs. Presupoziţiile nu constituie un obiect al comunicării (dacă interlocutorul le respinge sau le pune la îndoială, presupoziţiile îşi pierd acest statut) şi pot rămâne neactualizate fără ca procesul comunicativ să sufere, pe când fără calcularea implicaturilor de către receptor, comunicarea nu poate continua în sensul dorit de emiţător. Numai dacă receptorul interpretează corect intenţiile emiţătorului, informaţia dedusă se adaugă fondului de informaţii împărtăşit de aceştia, oferind baza necesară pentru mişcările conversaţionale următoare.

Actele verbale indirecte realizează o simbioză între presupoziţii şi implicaturile conversaţionale. Astfel, în cazul unui enunţ ca: *Poţi să-mi dai pâinea?*, adresat la masă cuiva care se află lângă coşul de pâine, forma interogativă acţionează ca un declanşator de presupoziţie („poţi sau nu poţi"), dar actualizarea presupoziţiei contrazice evidenţele, determinând calcularea implicaturii „dă-mi pâinea!" (pentru paralela între presupoziţii şi implicaturi, vezi Asher (ed.), 1994, 3322-3323).

4.4. În concepţia lui O. Ducrot, distincţia dintre asertat şi presupus (fr. *posé* vs. *présupposé*) permite armonizarea cerinţelor celor două condiţii de bază ale schimbului verbal: condiţia de progres (care reclamă irepetabilitate) şi condiţia de coerenţă (care reclamă menţinerea unui cadru intelectual relativ constant, ceea ce implică o anumită redundanţă). Progresul se realizează la nivelul elementelor asertate, presupoziţiile asigurând unitatea cadrului discursiv, prin aceea că oferă posibilitatea de a relua – în forme diverse – unele conţinuturi semantice anterior comunicate (Ducrot, 1972, 87-89).

Presupoziţiile au un rol esenţial în delimitarea universului conversaţional. Introducerea unor presupoziţii îl pune pe receptor în situaţia de a accepta o anumită bază de discuţie aleasă de emiţător. Contestarea presupoziţiilor de către interlocutor este mai gravă decât contestarea celor asertate de locutor, pentru că, având ca obiect aspecte considerate de domeniul evidenţei, constituie o ameninţare dură la adresa eului pozitiv (engl. *positive face*) al locutorului (vezi *infra*, sub **III.B, 2.2.**); o astfel de reacţie poate face conversaţia imposibilă.

Determinând direcţia de evoluţie a conversaţiei, alegerea setului de informaţii prezentate ca presupoziţii poate avea caracter stra-

tegic. Manipularea presupoziţiilor este, în anumit contexte, una dintre strategiile politeţii pozitive (vezi *infra*). Vorbitorul poate utiliza intenţionat enunţuri ale căror presupoziţii sunt false, pentru a transmite atitudini speciale şi adesea pentru a obţine anumite efecte perlocuţionare (cf., de exemplu, enunţurile ironice). Un enunţ ca: *Mă bucur că te-ai pus pe treabă!,* include presupoziţia „te-ai pus pe treabă"; presupoziţia este intenţionat falsă dacă enunţul este adresat cuiva care pierde vremea, dar locutorul poate recurge la această strategie pentru a-l determina pe colocutor să-şi modifice comportamentul, considerând-o mai eficientă decât îndemnul direct la acţiune, printr-o formulă imperativă.

Este posibil, de asemenea, ca vorbitorul să disimuleze în presupoziţii o temă care îl preocupă, pentru a-şi spori şansele ca aceasta să fie discutată (Todorov, 1970, 10). În multe dintre schiţele lui I. L. Caragiale, o astfel de strategie este folosită pentru iniţierea conversaţiei (vezi, de exemplu, schiţa *C.F.R.,* în care tema despre care vrea să vorbească unul dintre personaje: Miţa şi şefu', este introdusă prin prezentarea celor doi ca şi cum ar fi cunoscuţi de către colocutori, altfel spus, ca descrieri definite).

Forma în care sunt introduse presupoziţiile ţine de abilitatea conversaţională a fiecărui participant. Cf., de exemplu: *Ştiu că nu-ţi place X* vs. *Nici mie nu-mi place X.* Ambele enunţuri au aceeaşi presupoziţie: „ţie nu-ţi place X", dar, pe când în primul enunţ receptorului i se atribuie o opinie prezentată ca un fapt (deci incontestabilă), în cel de al doilea opinia receptorului este prezentată din perspectiva emiţătorului, ca împărtăşită de acesta. A doua modalitate este mai abilă, satisfăcând exigenţele principiului politeţii (vezi *infra,* sub **III.B, 1.3.**).

R. Stalnaker precizează că presupoziţiile locutorului coincid cu fondul de informaţii comun partenerilor numai în cazul conversaţiilor centrate asupra schimbului de informaţii; când conversaţia urmăreşte alte obiective, locutorul se comportă în mod deliberat ca şi cum fondul comun de informaţii ar fi mai mic sau mai cuprinzător decât în realitate. Vezi, de exemplu, situaţia conversaţiei fatice, care pune accentul pe latura socială a raporturilor comunicative; constatările despre vreme, temperatură, anotimp (*Ce frumos / cald e azi!; A venit vara* etc.) vehiculează, de fapt, o informaţie egal accesibilă (şi cunoscută) partenerilor, tratată însă ca informaţie nouă (Stalnaker, 1991, 474).

5. Teoria relevanţei

Deşi supuse unor analize critice, ideile lui H. P. Grice despre caracterul raţional al activităţii comunicative şi despre rolul proceselor inferenţiale în funcţionarea acestei activităţi au creat în cercetările de pragmatică o „tradiţie", dezvoltată însă în diverse direcţii. Una dintre acestea este cea cognitivistă, ilustrată îndeosebi prin lucrările realizate de Dan Sperber şi Deirdre Wilson.

Aceştia consideră că orice comunicare verbală implică două tipuri de procese: unul bazat pe codaj / decodaj şi altul bazat pe ostensie/inferenţă. Primul tip de procese este subordonat celui de al doilea, care este autonom: reprezentările semantice recuperate de receptor prin decodaj (proces automat, declanşat de orice stimul lingvistic) sunt utile numai ca sursă de ipoteze şi de dovezi pentru procesele de tip inferenţial, care au ca obiect orice informaţie reprezentată conceptual. Un stimul verbal este ostensiv atunci când are proprietatea de a atrage atenţia receptorului, punând în evidenţă o anumită intenţie a emiţătorului. Inferenţele umplu golul dintre reprezentarea semantică a enunţului şi ceea ce comunică acesta, de fapt. Comunicarea verbală este considerată o realizare specific umană a comunicării ostensiv-inferenţiale (Sperber, Wilson, 1986, 176). Fiecare enunţ determină o gamă largă de reprezentări semantice. De aceea, umplerea golurilor prin interpretare se realizează în moduri diferite. Alegerea unei interpretări de către receptor determină însă, automat, eliminarea celorlalte.

Conceptul de bază al teoriei lui Sperber şi Wilson este acela de relevanţă. Interpretarea corectă a unui enunţ este aceea congruentă cu principiul relevanţei. Semnalând faptul că Grice nu clarifică modul în care receptorul selectează, în fiecare caz concret, contextul interpretativ, autorii observă că ansamblul informaţiilor necesare pentru înţelegerea unui enunţ este întotdeauna mult mai restrâns decât fondul de cunoştinţe comun colocutorilor invocat de Grice. Pentru interpretarea unui anumit enunţ este relevant numai un anumit subset de informaţii comune partenerilor. Din ansamblul de presupuneri pe care un enunţ le face manifeste, receptorul trebuie să le selecteze pe acelea pe care emiţătorul a

intenționat să le facă manifeste (*ibid.*, 178-179). Căutarea relevanței stă la baza interacțiunii comunicative. În aceste condiții, toate aspectele pragmatice ale interpretării enunțurilor pot fi explicate în cadrul unei teorii generale a relevanței, bazate pe un principiu unic, mai puternic decât principiul cooperativ. Principiul relevanței subordonează maximele descrise de Grice (Carston, 1991, 42-43).

Principiul relevanței pleacă de la premisa că indivizii acordă atenție numai informației relevante. O persoană care comunică un anumit lucru, prin simplul act de a solicita atenția unui receptor, sugerează faptul că informația pe care o oferă, prelucrată într-un context considerat accesibil partenerului, este suficient de relevantă pentru a merita atenția acestuia. Conform principiului relevanței, orice informație comunicată ostensiv prezintă o prezumție sau o garanție a relevanței sale optime. Prima interpretare congruentă cu principiul relevanței din perspectiva receptorului este considerată a fi cea corectă, intenționată de emițător.

Relevanța este determinată de doi factori: efectele contextuale, produse de raportarea enunțului la un anumit context, și efortul cognitiv din partea receptorului, dependent de complexitatea stimulului prelucrat (lungimea enunțului, structura lui sintactică, natura lexicului). Un enunț este cu atât mai relevant, cu cât are ca rezultat mai multe efecte contextuale: adăugarea unor presupuneri, suprimarea unor presupuneri, confirmarea presupunerilor existente în contextul mental al receptorului (*ibid.*, 42). În același timp, un enunț este cu atât mai relevant, cu cât necesită un efort de prelucrare a informației mai redus. Receptorul este recompensat pentru efortul cognitiv depus, sub forma efectelor contextuale. Relevanța unui stimul depinde de echilibrul între aceste efecte și efortul de procesare cerut.

În concepția lui Sperber și Wilson, relevanța comportă deci grade diverse. Se poate remarca, de asemenea, faptul că autorii nu consideră contextul drept dat, ci drept construit de receptor pe baza informației conceptuale furnizate de enunț, dar și prin raportare la cotext și la aspectele concrete ale situației de comunicare.

Presupunerile pe care le face receptorul în procesul de interpretare pot fi comunicate explicit sau implicit. Sperber și Wilson desemnează aceste două cazuri prin termenii explicaturi și implicaturi. Explicaturile sunt rezultat al dezvoltării formei logice codate în enunț

prin combinarea trăsăturilor conceptuale codate lingvistic și a celor deduse din context (de exemplu, procesul atribuirii de semnificații elementelor deictice, anaforice sau al identificării atitudinii propoziționale). Cu cât contribuția trăsăturilor contextuale este mai redusă, cu atât explicatura este mai explicită. Implicaturile sunt construite pe baza informației contextuale, îndeosebi prin dezvoltarea schemelor de formulare a ipotezelor, furnizate de memoria enciclopedică, pentru a obține acele interpretări ale enunțurilor care satisfac principiul relevanței. Conceptul nu se suprapune cu acela definit de Grice.

Pentru Sperber și Wilson, distincția dintre conținutul explicit și implicit al enunțurilor nu se bazează pe opoziția dintre presupuneri codate și presupuneri deduse; orice presupunere cere un element de deducție. Explicitul este, ca și relevanța, gradabil și are o complexitate pe care nici Grice, nici alți pragmaticieni nu au sesizat-o. În opinia lui Sperber și Wilson, distincția propusă de Grice între implicaturi convenționale și conversaționale nu se justifică, prima categorie de implicaturi putând fi reanalizată ca desemnând aspecte determinate pragmatic ale conținutului explicit (Sperber, Wilson 1986, 181-183). Din perspectiva teoriei relevanței, implicaturile cer un efort de procesare mai mare, compensat însă de cantitatea de informație adițională obținută.

6. Cooperare vs. conflict în comunicare

Realitatea comunicativă nu ne înfățișează numai cazuri de interacțiune verbală armonioasă, bazată pe cooperarea dintre parteneri, ci și cazuri în care aceștia intră în dispută sau cazuri în care disputa este „programatică". Motivarea unor astfel de situații este multiplă: socială, în măsura în care există divergențe de opinii și interese între indivizi, psihologică, în măsura în care există diferențe de personalitate și temperament, dar și intradiscursivă, determiantă de cerințele care definesc anumite genuri (cele, în esență, polemice).

Cum se pun în aceste condiții problemele legate de funcționarea principiului cooperativ și a maximelor pe care le subsumează? Sau este vorba despre limite ale principiului menționat?

Cercetările asupra comunicării conflictuale aduc în discuție o serie de aspecte de care trebuie să ținem seama pentru a oferi un răspuns la aceste probleme.

Aşa cum am precizat anterior, principiul cooperativ are în vedere funcția de bază a interacțiunii verbale: transmiterea de informații. Or, în cazul formelor conflictuale, primordiale sunt disocierea netă față de colocutor şi dominarea acestuia (Windisch, 1986, 18). Cu excepția conflictului verbal din conversația curentă, în majoritatea situațiilor (cf. dezbaterile de diverse tipuri din mass media, dezbaterile parlamentare, dezbaterile electorale, polemicile ştiințifice etc.), relația comunicativă implică, pe lângă persoanele direct angajate în dispută, existența unui auditoriu pe care fiecare participant doreşte să-l câştige de partea sa; funcția persuasivă, orientată nu asupra receptorului, ci asupra auditoriului, are deci o importanță specială.

H. P. Grice recunoştea diversitatea obiectivelor urmărite în cursul interacțiunii verbale, admițând posibilitatea de rafinare a teoriei sale, dar, în acelaşi timp, sublinia ideea că generarea implicaturilor caracterizează toate formele comunicative.

Am adăuga faptul că atât cooperarea, cât şi conflictul sunt concepte care presupun o reprezentare graduală. Pe de o parte, ele constituie extremitățile unei scale care include o mare varietate de forme de tranziție, bazate pe amestecul, în diferite proporții, al unor tipare structurale, strategii şi mijloace de expresie caracteristice ambelor tipuri comunicative. Pe de altă parte, există o ierarhie a procedurilor macro- şi microstructurale definind forme mai puternice sau mai slabe de comunicare consensuală şi conflictuală, care pot să alterneze în interiorul unui anumit discurs. O idee similară apare la U. Windisch, care distinge între discursul afectiv-conflictual, ironic-conflictual şi didactic-conflictual şi, admițând posibilitatea actualizării unor combinații între aceste tipuri, afirmă că fiecare dintre ele are un grad de agresivitate specific (*ibid.*, 22, 95-105).

Precizările de mai sus ne permit să recunoaştem faptul că, în afara unor forme extreme, caracterizate prin violență verbală excesivă, care apar în conversația curentă şi care, în ultimă instanță, conduc la blocarea comunicării propriu-zise, majoritatea formelor de interacțiune conflictuală satisfac condiția de raționalitate, definitorie pentru funcționarea principiului cooperativ, şi maximele acestui principiu. Interlocutorii îşi „joacă" rolurile ştiind că „scenariul" unor

astfel de forme nu implică negocierea unei soluții mutual acceptabile (*coming to an understanding* – Weigand, 1995, 111), ci sublinierea diferențelor şi uneori chiar augmentarea acestora. Dezacordul este programatic, este o regulă constitutivă (în termenii lui J. Searle), privită ca atare de participanți. El reprezintă tipul structural nemarcat, în timp ce acordul este tipul marcat, prefațând frecvent o amplificare a dezacordului într-o secvență ulterioară. În cazul comunicării conflictuale se poate vorbi despre ceea ce unii specialişti au numit *planned miscommunication* (Coupland, Wieman, Giles (eds.), 1991). Cooperare înseamnă, în această situație, realizarea unui tip particular de coerență locală macrostructurală, bazată pe o alternanță relativ sistematică de *pro* şi *contra* într-o anumită problemă.

B. Principiul politeții

1. Definirea conceptului de politețe

1.1. Referindu-se la maximele conversaționale, H. P. Grice precizează că acestea sunt legate în mod special de obiectivul principal al schimburilor verbale: transmiterea cu cea mai mare eficiență a unor informații. El admite, în acelaşi timp, că schema sa ar trebui extinsă, pentru a include şi alte obiective, cum ar fi influențarea sau dirijarea acțiunilor celorlalți, întrucât participanții la schimburile verbale țin, în mod normal, seama şi de alt tip de maxime, cu caracter estetic, social sau moral, care pot genera, de asemenea, implicaturi nonconvenționale; ca exemplu, este menționată maxima *Fii politicos* (Grice, 1991, 308).

Considerată drept una dintre universaliile comportamentului comunicativ al indivizilor, politețea este dificil de definit, mai ales pentru că standardele şi formele sale concrete de expresie sunt extrem de diversificate temporal, spațial, social şi chiar individual. Existența unui concept empiric de politețe care funcționează în fiecare comunitate complică lucrurile, influențând definițiile specialiştilor.

1.2. Perspectiva curentă asupra politeții este fundamental prescriptivă. Politețea este înțeleasă ca un set de norme sociale – variabil de la o comunitate la alta – din care decurg reguli practice

de comportament – inclusiv reguli privind comportamentul lingvistic – pentru membrii fiecărei comunităţi considerate. Respectarea normelor caracterizează comportamentul politicos, nerespectarea acestora este considerată impolitețe. O asemenea perspectivă asupra politeții implică percepția unei societăți structurate ierarhic în raport cu un sistem specific de factori, reducând politețea la deferență şi asociind-o, în plan lingvistic, cu formalitatea expresiei. Ilustrative pentru acest punct de vedere sunt manualele de etichetă sau de maniere elegante ori, mai recent, ghidurile de comportare pentru secretare.

Definiţiile ştiinţifice tradiţionale ale politeții – căci politețea a constituit un obiect de cercetare pentru reprezentanții şcolii idealiste germane, ai şcolii sociologice franceze sau ai funcționalismului – nu se îndepărtează, în esență, de concepția curentă. Procedeul de bază este identificarea, în diverse limbi, a unor forme ale deferenței, condiționate de anumite categorii de factori (psihologici, estetici, sociologici, funcționali) considerate relevante (cf. Held, 1995, 131-133).

1.3. Pragmatica atribuie conceptului de politețe o semnificație mai largă şi mai profundă, considerând-o nu drept ingredient, asociat cu buna creştere, ci drept **constantă a comportamentului comunicativ,** determinată de natura interacțională a proceselor de comunicare; politețea este o premisă a dialogului, desemnând **ansamblul strategiilor lingvistice care servesc la instituirea, menținerea sau dezvoltarea relațiilor interpersonale** (Green, 1989, 141). Ea nu este guvernată de reguli care să stabilească explicit concordanțe între anumite situații de comunicare şi anumite comportamente (inclusiv verbale), definind ce este permis şi ce nu, ci de reguli reprezentând, de fapt, exigențe generale, determinate de un principiu unic. Acestea îşi găsesc expresia în anumite tipuri fundamentale de acțiune, realizate într-un număr de forme concrete practic nelimitat.

Principiul politeții este considerat drept un complement necesar al principiului cooperativ (Leech, 1983, 80). Cele două principii reflectă complexitatea activității comunicative, constituite la confluența dintre ilocuționar sau discursiv şi social. Dacă principiul cooperativ reglementează aspectele legate de asigurarea coerenței comunicative / discursive, principiul politeții reglementează aspectele privind realizarea şi menținerea coeziunii sociale. Alături de principiul

cooperativ şi de maximele subordonate acestuia, **politețea este o formă de manifestare a caracterului rațional al activității comunicative, activitate orientată spre atingerea anumitor scopuri.** Scopurile urmărite de participanții la un schimb verbal sunt, de cele mai multe ori, diferite între ele sau chiar divergente. În acelaşi timp, orice individ are trăsături temperamentale şi psihologice specifice. Conştientizarea acestor aspecte determină, în mod natural, preocuparea constantă a fiecăruia de a găsi căi de acces spre ceilalți, fără a aduce prejudicii propriei persoane. A nu ține seama de partener înseamnă a te expune riscului de blocare a procesului comunicativ. Raportarea continuă şi adaptarea la celălalt sunt rezultatul unei atitudini raționale, şi nu altruiste (cf. Kerbrat-Orecchioni, 1992, 299).

1.4. Înțelegerea pragmatică a conceptului de politețe s-a conturat, inițial, în limitele paradigmei acționale, prin valorificarea conceptelor de act verbal indirect şi de implicatură conversațională. Postularea capacității de exprimare indirectă de către emițător a forței ilocuționare a unui enunț şi a capacităților receptorului de a identifica forța „reală" a enunțului prin deducții pragmatice, determinate de recunoaşterea principiului cooperativ şi a maximelor subiacente acestuia, a permis sesizarea rolului expresiei indirecte în reducerea potențialului conflictual al unor acte comunicative, prin protejarea reciprocă de către participanți a imaginii lor individuale.

Analiza conversațională a extins domeniul de aplicabilitate a conceptului de la nivelul microstructural (enunțare – act verbal) la cel macrostructural (discurs – eveniment comunicativ), semnalând existența unor structuri şi forme dialogice cu funcții în esență similare celor ale formelor indirecte de expresie (secvențele preliminare, mişcările de sprijinire a actului comunicativ, mărcile discursive ale ezitării etc. – cf. Ionescu-Ruxăndoiu, 1999, sub **B.II.**). Constatarea naturii anticipative a strategiilor conversaționale a permis rafinarea definiției pragmatice a politeții, prin evaluarea adecvată a proporției dintre componenta acțională şi cea interacțională a proceselor de comunicare (în legătură cu orientările conturate în studiul pragmatic al politeții, cf. Held, 1995, 139-148).

De remarcat că, sesizând complexitatea condiționărilor şi a mecanismelor politeții, diversele încercări moderne de teoretizare în acest domeniu fac apel nu numai la aparatul conceptual al pragmaticii, ci şi la concepte împrumutate din alte discipline ştiințifice,

cum ar fi economia (cost / beneficiu, la G. Leech, sau contract (comunicativ), la B. Fraser şi W. Nolen) sau sociologia (*face* – imagine publică individuală, la P. Brown şi S. Levinson).

2. Teorii pragmatice ale politeții

2.1. Printre primele studii care atestă o modificare a punctului de vedere asupra problemelor politeții se numără acelea ale lui Robin Lakoff (vezi, mai ales, Lakoff, 1977). Fără să propună un sistem descriptiv concret (cf. Kerbrat–Orecchioni, 1992, 183), întrucât autoarea combină paradigma teoretică a semanticii generative cu elemente din teoria actelor verbale (raportarea la J. Austin este evidentă încă din titlul studiului din 1977: *What you can do with words*) şi din teoria lui Grice, R. Lakoff formulează două reguli ale competenței pragmatice:

(1) fii clar (claritatea fiind sinonimă cu inteligibilitatea);
(2) fii politicos.

Prima regulă (1) constituie baza pentru ceea ce ea numeşte regulile conversației (regula cantității, a calității, a relevanței şi a manierei). Acestea corespund întocmai maximelor lui Grice şi reprezintă nu un mecanism de distingere a structurilor corecte de cele incorecte (asemenea regulilor gramaticale), ci un ansamblu de restricții privind folosirea formelor lingvistice în conversație. Conversațiile reale deviază frecvent de la cele patru reguli; natura intențională a devierilor este semnalată prin caracterul marcat al structurii enunțurilor (de exemplu, preferința pentru un enunț lung şi complicat în locul enunțului simplu:

Adică, fiind nepoată, n-am considerat că ne desparte adopțiunea asta; am considerat-o întotdeauna ca pe mama mea, dar de la 12 ani, când ea mi-a spus – deşi eu ştiam totdeauna – că eu n-o iubesc pe ea foarte mult, cum o iubesc eu pe mama la care m-am dus, care există şi este-n familie, îi spun pe nume şi sunt relațiile prieteneşti, amicale, îi spun pe nume şi-atât, nu pot să spun că am un sentiment anume, şi pe motivația asta n-am reuşit să ne mai înțelegem (conversație înregistrată)).

Justificarea este, de cele mai multe ori, asigurarea eficienței comunicării.

A doua regulă a competenței pragmatice (2) stă la baza aşa-numitelor reguli ale politeții. După Lakoff, acestea sunt:

(a) regula formalității;
(b) regula ezitării;
(c) regula egalității sau a camaraderiei,

toate fiind orientate spre receptor.

Spre deosebire de regulile conversației, regulile politeții sunt, într-o anumită măsură, mutual exclusive, în sensul că fiecare dintre ele este corelată cu un anumit tip de situație comunicativă; aplicarea inadecvată a unei reguli sau neaplicarea ei este o sursă de fricțiuni între colocutori. Fiecare regulă determină prezența unor mărci lingvistice specifice în structura enunțurilor.

Astfel, regula (a), care reclamă menținerea distanțelor în cursul conversației, este legată de apariția unor mărci cum ar fi:

- construcțiile impersonale (în locul celor la persoana I sau a II-a);
- pronumele de politețe;
- anumite tipuri de formule de adresare (cu menționarea titlului şi a numelui de familie ale interlocutorului);
- folosirea termenilor tehnici (pentru a crea o atmosferă „ezoterică").

Regula se aplică în cazul unei diferențe recunoscute între statutul social al participanților, oferind emițătorului posibilitatea de a nu face nici un comentariu explicit asupra relației între statutul său şi cel al interlocutorului, atunci când acesta din urmă nu corespunde standardelor sale de asociere. Neaplicarea acestei reguli în contexte în care este considerată adecvată determină calificarea emițătorului drept lipsit de educație; aplicarea ei în contexte inadecvate atrage considerarea emițătorului drept pretențios, pompos în exprimare. După Lakoff, există diferențe între societatea americană şi cele europene în privința reacției față de încălcarea regulii în discuție. Pentru americani este mai puțin tolerabilă aplicarea acesteia într-o situație inadecvată decât neaplicarea ei. În Europa însă, unde percepția stratificării sociale este prin tradiție înrădăcinată în mentalitatea oamenilor, aplicarea în exces a acestei reguli este preferabilă neaplicării ei.

Regula (b) cere ca emiţătorul să-i ofere receptorului posibilitatea unei alegeri. Ea se aplică în situaţiile în care participanţii au un statut comparabil, fără însă să fie apropiaţi. R. Lakoff distinge între ezitarea reală, care nu este un mijloc al politeţii, ci reflectă o anumită trăsătură temperamentală a emiţătorului (faptul că acesta nu este foarte decis sau ferm) şi ezitarea convenţională, singura legată de politeţe, în măsura în care este deliberată: deşi emiţătorul are o intenţie comunicativă precisă, nu vrea să-l oblige pe receptor la o anumită decizie sau nu vrea să-i creeze această impresie. Ca mărci lingvistice ale aplicării acestei reguli sunt menţionate:

- folosirea enunţurilor interogative în locul celor imperative;
- atenuarea enunţurilor imperative prin formule de tipul *vă / te rog; (dacă) eşti / sunteţi bun* etc.;
- folosirea unor mărci explicite ale ezitării: *ei bine, bun, în fine, mă rog* etc., prin intermediul cărora se creează un spaţiu de reflecţie, pentru a evita angajarea emiţătorului sau formularea unor declaraţii complete;
- folosirea eufemismelor pentru transmiterea unor informaţii necesare, dar neplăcute şi dificil de exprimat;
- folosirea unor formule restrictive sau de minimalizare: *un fel de, într-o anumită măsură, într-un anumit sens, la drept vorbind, într-un fel* etc., care exprimă o nesiguranţă convenţională, fără a schimba interpretarea sau evaluarea emiţătorului;
- folosirea unor cuvinte cognitive: *cred, bănuiesc, presupun, mă gândesc (că), îmi închipui,* care îi creează receptorului impresia că poate accepta sau nu spusele emiţătorului.

În general, ezitarea este legată de problema distincţiei între „bunuri" de uz general şi „bunuri" de uz restrâns (cf. E. Goffmann: *free* vs *non-free goods*). Există subiecte care pot fi abordate fără nici un fel de restricţii, dar şi subiecte delicate. Cererea unor informaţii privind un subiect delicat este, de obicei, prefaţată prin scuze sau prin formule conţinând un verb modal de permisiune:

(Scuză-mă,) aş putea să te întreb când l-ai văzut ultima oară?
Îmi permiteţi să vă pun o întrebare: credeţi că aţi procedat bine?

Asemenea utilizări sunt contradictorii, în măsura în care cerem permisiunea de a performa o acţiune în momentul performării propriu-zise a acesteia. Avantajul lor este acela de a exclude un răspuns negativ (refuz) din partea receptorului; acesta poate evita

însă răspunsul prin apelul la o formulă de scuză, de asemenea convenţională: *nu-mi amintesc; sunt obosit; sunt grăbit* etc.

În opinia lui R. Lakoff, încălcarea regulii (b) este mai puţin supărătoare decât încălcarea regulii (a), pentru că acest fapt este mai degrabă reflexul unor trăsături de caracter ale emiţătorului (lipsă de maleabilitate, tendinţe dictatoriale sau paternaliste etc.) decât al lipsei de educaţie.

Regula (c) reclamă din partea emiţătorului un comportament care să-l determine pe receptor să se simtă în largul său. Aplicarea acestei reguli este eficientă între partenerii cu statut egal sau, în cazul inegalităţii de statut, dacă este iniţiată de locutorul cu statut superior.

În plan lingvistic, mărcile aplicării regulii (c) sunt:

- folosirea de către interlocutori a pronumelor de persoana a II-a sg.;
- adresarea prin prenume sau prin nume hipocoristice, cunoscute numai intimilor;
- folosirea unor formule care exprimă solidaritatea (*ştii [foarte bine]; înţelegi; între noi* etc.); lipsite de valoare denotativă propriu-zisă, aceste formule sunt simpli indici ai intenţiei emiţătorului de a stabili cu colocutorul (ii) un anumit tip de relaţii (amicale).

Unele dintre comentariile critice asupra propunerilor lui R. Lakoff au semnalat faptul că autoarea nu precizează criteriile în raport cu care emiţătorul şi receptorul determină nivelul de politeţe adecvat într-un context comunicativ dat (Fraser, 1990, 224).

Discutând relaţia dintre regulile conversaţiei şi regulile politeţii, R. Lakoff afirmă că primele ar putea fi considerate drept subcaz al celorlalte, întrucât respectarea cerinţelor clarităţii implică o orientare spre receptor izvorâtă într-o atitudine prevenitoare, similară cu aceea care explică unele forme ale politeţii. Implicaturile conversaţionale sunt, de asemenea, strâns legate de politeţe, mai precis de regula ezitării; ele au, în acelaşi timp, un efect de distanţare a interlocutorilor, asemănător celui produs de aplicarea regulii formalităţii.

Regulile politeţii pot fi încălcate pentru a asigura claritatea numai în situaţiile de comunicare în care claritatea este o problemă esenţială.

Într-un studiu ulterior, R. Lakoff precizează că, spre deosebire de maximele conversaționale, care sunt legate de comunicarea denotativ-informativă, politețea nu este denotativă, ci mai degrabă persuasivă, exprimând intenția emițătorului de a influența comportamentul receptorului (Tolmach-Lakoff, 1995, p. 196-197).

În concepția lui R. Lakoff, fenomenele politeții constituie o arie în care teza existenței unei sintaxe autonome eşuează. Adecvarea unei propoziții în raport cu un anumit context social sau situațional este, ca şi problemele strict gramaticale, tot o problemă de cunoaştere lingvistică, pentru că priveşte eficiența comunicării. De aceea – susține autoarea – aplicarea corectă a regulilor sintactice presupune şi specificarea contextelor semantice şi pragmatice în care acestea funcționează. Adoptând însă perspectiva semanticii generative, R. Lakoff nu poate separa semnificația de gramatică. Componenta socială nu are ponderea necesară în descrierea propusă; în realitate, aşa cum s-a remarcat, politețea implică mai mult decât simpla corectitudine pragmatică (Watts, Ide, Ehlich, 1992, 6). Politețea este înțeleasă de autoare ca o semnificație deductibilă din structura gramaticală a enunțurilor; prezența anumitor mărci lingvistice permite identificarea aplicării unei anumite reguli a politeții. Admițând acest sistem de concordanțe, R. Lakoff nu se îndepărtează prea mult de analiza tradițională a politeții. În realitatea proceselor comunicative însă, mărcile lingvistice sunt polifuncționale: în raport cu situația comunicativă, impersonalizarea, de exemplu, poate semnala nu formalitatea, ci ezitarea, iar prezența unor termeni generici de adresare (ca, de exemplu, *domnule*) poate fi un indiciu al ironiei, şi nu neapărat al aplicării regulii formalității.

Pe de altă parte, cele trei reguli discutate definesc, de fapt, convențiile de bază ale politeții. Încercând să identifice semnificațiile care pot fi exprimate convențional, autoarea acceptă implicit faptul că există semnificații care nu pot avea un asemenea tip de expresie. În conformitate cu principiul expresibilității formulat de J. Searle însă, orice semnificație, indiferent de gradul în care este „problematică" sub aspect social, trebuie să fie exprimată (Searle, 1970, 21). În aceste condiții, care sunt variabilele pragmatice care determină alegerea subiectivă a mijloacelor de expresie?

Meritul cercetărilor lui R. Lakoff este acela de a fi contribuit la o nouă înțelegere a conceptului de politețe. Considerată drept

mecanism de reducere a fricțiunilor în relațiile interpersonale, politețea nu mai este legată exclusiv de formalitate; exprimarea deschisă a intenției de apreciere sau de solidarizare cu ceilalți este subsumată, de asemenea, acestui domeniu. Este o prefigurare a distincției între politețea negativă şi cea pozitivă, fundamentată de P. Brown şi S. Levinson.

2.2. Cea mai coerentă teorie pragmatică a politeții rămâne până astăzi cea formulată de P. Brown şi S. Levinson într-un amplu studiu din 1978 (Brown, Levinson, 1978). Studiul a fost republicat într-un volum aparte (Brown, Levinson, 1987), precedat de o introducere în care autorii trec în revistă unele cercetări ulterioare asupra politeții, răspunzând criticilor care le-au fost aduse. Deşi recunosc anumite limite de natură teoretică şi metodologică ale modelului lor, explicabile prin influența unor direcții de studiu curente în epocă şi a nivelului de atunci al informației, autorii nu introduc modificări. După mărturisirea lor, modelul s-a configurat ca urmare a încercării de a oferi un răspuns la întrebarea *de ce există exprimare indirectă?* Acest fapt a condus la admiterea ideii unei bifurcări a teoriei sensului într-o teorie semantică (propriu-zisă) şi o teorie pragmatică (Brown, Levinson, 1987, 49). Nivelul la care se situează analiza este cel al actelor verbale (baza gramaticală fiind propoziția/fraza, iar perspectiva fiind cea a emițătorului).

Două ipoteze stau la baza teoriei în discuție: ipoteza privind raționalitatea comportamentului uman (inclusiv a comportamentului comunicativ) şi aceea privind existența aşa-numitei *face*, imaginea publică pe care şi-o reclamă fiecare individ (Brown, Levinson, 1978, 66). Prima ipoteză, a cărei sursă o constituie sistemul de orientare cognitivistă al lui H. P. Grice, se referă la capacitatea oricărei persoane de a determina mijloacele pentru realizarea unui anumit scop, de a le evalua şi de a le alege pe cele mai potrivite. Cea de-a doua îşi are sursa în sociologia interacțiunii a lui E. Goffman, cel care pune în circulație conceptul de *face* (practic, imposibil de tradus în română într-o formă acceptabilă).

Imaginea publică individuală are două aspecte complementare. Unul, de orientare sociofugă, se referă la tendința fiecăruia de a-şi păstra „teritoriul" (material, spațial, temporal, mental, psihic), de a-l apăra de invazia celorlalți, altfel spus – la dorința de independență sau de autonomie a individului. Acest aspect este desemnat prin

termenul *negative face* (am putea adopta echivalentul românesc *eul negativ*). Al doilea aspect, de orientare sociopetă, se referă la faptul că fiecare individ îşi construieşte şi încearcă să le impună celorlalţi un ansamblu de imagini favorabile ale personalităţii sale, resimţind necesitatea de a fi apreciat şi aprobat de ceilalţi, de a vedea că dorinţele, preferinţele, ideile sale sunt împărtăşite de ceilalţi. Acest aspect este desemnat prin termenul *positive face (eul pozitiv)*.

În cursul activităţilor interactive, imaginea individuală poate suferi modificări, uneori în sensul degradării. Recunoaşterea acestei vulnerabilităţi face ca indivizii să coopereze pentru menţinerea reciprocă a imaginii. Politeţea se întemeiază pe o astfel de colaborare.

O serie de acte verbale – şi nonverbale – au, prin natura lor, un potenţial ameninţător, vizând fie eul negativ, fie eul pozitiv al receptorului sau al emiţătorului. Brown şi Levinson vorbesc despre acte care ameninţă imaginea individuală (în engl. *face threatening acts*, abreviat FTA). Astfel, de exemplu, actele din clasa directivelor limitează libertatea de acţiune a receptorului, afectând eul său negativ, după cum actele din clasa comisivelor afectează eul negativ al emiţătorului, implicit angajarea acestuia în realizarea unei acţiuni (care, eventual, i-ar putea leza propriul teritoriu). Chiar acte din clasa expresivelor, ca mulţumirile sau complimentele, pot fi considerate ca având un potenţial de ameninţare la adresa eului negativ al emiţătorului, respectiv al receptorului: mulţumirile presupun acceptarea de către emiţător a contractării unei datorii faţă de receptor (emiţătorul creându-şi obligaţia de a recompensa gestul receptorului), iar complimentele pot declanşa din partea receptorului o reacţie de a-şi proteja bunurile admirate.

Alte acte, cum ar fi scuzele, exprimând regretul pentru o acţiune sau un gest al emiţătorului, afectează eul pozitiv al acestuia, iar aserţiunile critice sau ameninţările afectează eul pozitiv al receptorului, ca expresie a dezacordului faţă de anumite idei sau acţiuni ale acestuia.

În aceste condiţii, singura atitudine raţională din partea emiţătorului – dacă performarea anumitor acte este considerată absolut necesară în raport cu propriile obiective – este adoptarea unui comportament strategic, menit să diminueze potenţialul ameninţător al actelor respective. În esenţă, un astfel de comportament presupune fie exprimarea neambiguă (engl. *on record*) a intenţiilor

comunicative, dar cu intervenţia unor acţiuni redresive explicite sau implicite, care să contracareze eventualele prejudicii aduse participanţilor prin performarea actului considerat, fie o exprimare ambiguă (engl. *off record*)a intenţiilor, care să permită negocierea sensurilor.

În anumite tipuri de situaţii, exprimarea neambiguă a intenţiilor comunicative fără acţiune redresivă are totuşi valoarea unui comportament strategic. Este cazul situaţiilor de maximă urgenţă, în care eficienţa comunicării trece pe primul plan (de exemplu, dacă i se face rău cuiva şi vrem să-l ajutăm, putem folosi construcţii imperative pentru formularea unor solicitări: *Chemaţi un doctor!; Telefonaţi la Salvare!; (Adu) apă!* etc.), al situaţiilor în care prejudiciul adus prin performarea actului este foarte redus ori practic nul (*Aşteptaţi cinci minute ca să vă semneze directorul adeverinţa; Închide uşa* – anunţând intenţia unei confidenţe din partea emiţătorului) sau al situaţiilor în care superioritatea socială a emiţătorului faţă de receptor este incontestabilă (de exemplu, un ministru care se adresează secretarei). Acest tip de strategii este singurul bazat pe respectarea maximelor principiului cooperativ (mai ales a maximei cantităţii); celelalte presupun încălcarea în forme specifice a uneia sau a mai multor maxime.

Este evidentă ierarhizarea acestor strategii după gradul de complexitate: de la formele de expresie directă neatenuate, la cele cu acţiune redresivă implicită şi explicită, până la formele de expresie indirectă. Fiecare dintre tipurile de strategii menţionate oferă însă anumite avantaje, care îl fac preferabil, în anumite circumstanţe, pentru ca emiţătorul să-şi asigure cooperarea receptorului. Astfel, exprimarea neambiguă a intenţiilor comunicative fără acţiune redresivă prezintă avantajul eficienţei; acţiunile redresive asociate adaugă avantajul de a satisface eul pozitiv, respectiv eul negativ al partenerilor; exprimarea ambiguă a intenţiilor comunicative oferă, pe lângă satisfacerea eului negativ, posibilitatea ca emiţătorul să evite responsabilitatea pentru acţiunea performată.

Alegerea de către emiţător a unui tip de strategii sau a altuia presupune evaluarea gradului în care actele sale afectează imaginea receptorului sau propria imagine. O asemenea evaluare se face în funcţie de trei variabile sociologice:

- distanţa socială (D) – relaţie simetrică, bazată pe atribute sociale stabile, dar dependentă şi de frecvenţa interacţiunilor sau de domeniile în care se manifestă acestea;
- puterea relativă (P) – relaţie asimetrică, exprimând direcţia din care se exercită controlul interacţiunii (dinspre emiţător sau dinspre receptor);
- gradul de interferenţă pe care îl prezintă actul în raport cu dorinţa de autonomie sau de aprobare a individului (I), variabilă definibilă cultural şi situaţional.

Prin însumarea valorilor acestor trei variabile se determină potenţialul ameninţător al diverselor acte, limitele între care un anumit tip de strategie de performare a actelor este considerat adecvat menţinându-se constante. Cu cât valoarea acestei sume este mai ridicată, se tinde spre alegerea unei strategii mai complicate.

Acţiunea redresivă asociată exprimării neambigue a intenţiilor comunicative defineşte cele două tipuri fundamentale de politeţe distinse de Brown şi Levinson: politeţea negativă, orientată spre satisfacerea eului negativ al participanţilor, şi politeţea pozitivă, orientată spre satisfacerea eului pozitiv al acestora. Prin urmare, în limitele modelului în discuţie, politeţea este concepută ca un comportament strategic – deci intenţional – al indivizilor, urmărind satisfacerea exigenţelor legate de imaginea lor publică în scopul menţinerii sau al restabilirii echilibrului interacţional şi a unei atmosfere de cooperare în cursul proceselor comunicative.

Politeţea negativă corespunde ritualurilor de evitare (riturilor negative – în terminologia lui E. Durkheim). Ea reflectă preocuparea emiţătorului de a nu stânjeni libertatea de acţiune a receptorului, constituind nucleul comportării respectuoase. Politeţea negativă intervine ca o frână necesară în cursul interacţiunii, efectul său social fiind de menţinere a distanţelor, cu scopul de a asigura buna funcţionare a activităţii comunicative.

În planul expresiei, politeţea negativă se caracterizează prin asocierea cu limbajul formal, oficial, precum şi prin apelul la mecanisme de atenuare a prejudiciului posibil determinat de performarea diverselor acte. Principalele strategii ale acestui tip de politeţe, descrise de Brown şi Levinson, sunt:

(1) Exprimarea indirectă convenţională a forţei ilocuţionare, care reprezintă un compromis între dorinţa emiţătorului de a fi direct – satisfăcută de caracterul convenţional al procedeelor, recunoscut ca atare de participanţi – şi aceea de a fi indirect, pentru a nu-i crea constrângeri receptorului.

ex.: formularea interogativă a solicitărilor, de obicei în enunţuri modalizate (*poţi, vrei* etc.): ***Poţi / vrei*** *să-mi arăţi cartea aceea?*

(2) Atenuarea forţei ilocuţionare a enunţurilor prin apelul la cuvinte sau construcţii care introduc restricţii privind valoarea performativelor sau a altor componente ale unui enunţ.

ex.: *O să vină să ne vadă,* ***presupun / bănuiesc / cred / după toate probabilităţile.***
Mi-a plăcut romanul lui, ***într-un fel / într-un anumit sens.*** *E* ***destul de*** *interesant.*

Cuvinte sau construcţii similare pot atenua infracţiunile privind aplicarea maximelor conversaţionale ale lui Grice. Ele pot exprima precauţii privind, de exemplu, aplicarea:

- maximei calităţii (diminuând răspunderea emiţătorului):
Din câte îmi amintesc / După cât se pare, *Elena nu a urmat totuşi Facultatea de Litere.* (emiţătorul nu îşi asumă integral adevărul afirmaţiei),
- a maximei cantităţii:
Nu-ţi pot spune mai mult; asta e ***cam*** *tot ce ştiu.*
În mare / în linii generale, cam *astea sunt faptele.*
- a maximei relevanţei:
Nu ştiu dacă te-ar interesa, *dar cred că are acasă multe ediţii rare.*
Dacă vrei să ştii, *în ultima vreme ne vedem destul de rar.*
Dacă te interesează părerea mea, *nu mi se pare o soluţie potrivită.*
- a maximei manierei:
A vorbit tot timpul, şi-a ironizat prietenii, s-a lăudat într-una, ***pe scurt / cu alte cuvinte / altfel spus,*** *nu mi-a plăcut.*

Toate acestea decurg dintr-o superstrategie conform căreia emiţătorul trebuie să reducă la minimum presupunerile asupra dorinţelor, intenţiilor, aspectelor care pot fi considerate relevante din perspectiva receptorului.

(3) Pesimism interacțional: formularea explicită a presupunerii că este puțin probabil ca receptorul să vrea sau să poată realiza o anumită acțiune.

ex.: ***Ați putea** să-mi aduceți cartea mâine?* (cf. şi folosirea condiționalului în locul indicativului)
*Nu ştiu dacă mâine m-**ați putea** primi la consultații.*

(4) Reducerea gradului de interferență, prin apelul la elemente sau construcții restrictive sau la litotă.

ex.: *Vreau **numai** să ...*
***Nu** vreau **decât** să ...*
*Aveți **un minut** liber?*
*Dă-mi **numai un strop** de cafea.*

(5) Exprimarea deferenței prin diverse mijloace, printre care selectarea formelor adresării sau ale referirii. În general, atitudinea deferentă presupune diminuarea propriei personalități, concomitent cu tratarea partenerului ca superior; cu alte cuvinte, o astfel de atitudine se bazează pe recunoaşterea asimetriei sociale a colocutorilor. Caracterul strategic al deferenței este determinat de faptul că, admițând superioritatea socială a receptorului, emițătorul reduce potențialul agresiv al actului performat, sugerând imposibilitatea de a-i impune ceva celui căruia i se adresează.

ex.: *Sunteți **singura** persoană care m-ar putea ajuta: **nu sunt în stare** să înțeleg cum funcționează dispozitivul acesta.*

O strategie similară funcționează şi în cazul mulțumirilor adresate cuiva (cel care mulțumeşte exagerează laudele, celălalt îşi minimalizează acțiunea) sau în cazul complimentelor.

(6) Formularea de scuze, în diverse moduri:

- admițând că produci un deranj:

ex.: *Ştiu că aveți mult de lucru, dar... .*
Sper să nu vă deranjez prea tare dacă...
Îmi dau seama că vă deranjez, dar...

- indicând ezitarea:

ex.: *N-aş vrea să vă întrerup, dar...*
Mi-e greu să vă răspund la întrebarea asta, dar...

- indicând motive imbatabile:

ex.: *Mi-e imposibil să găsesc o soluție.*
Nu reuşesc deloc să înțeleg argumentele autorului.

- cerând iertare:

ex.: *Scuzați-mă că intervin, dar...*
Vă rog să nu vă supărați că am îndrăznit să vă contrazic.

(7) Impersonalizarea emițătorului sau a receptorului.

ex.: *Nu se poate face nimic.* (= impersonalizarea emițătorului)
Ar fi de dorit să se găsească o soluție. (= impersonalizarea receptorului).
E necesar să se facă ceva în problema asta.
Ar fi de dorit să se procedeze altfel.

În esență, este vorba despre evitarea pronumelor de persoana I şi a II-a sg., care fac referire la autorul, respectiv la destinatarul unei acțiuni; acțiunea este prezentată ca şi cum cei de față nu ar fi implicați.

(8) Admiterea faptului că te îndatorezi față de receptor sau că receptorul nu îți este obligat în nici un fel.

ex.: *V-aş rămâne îndatorat dacă... .*
Nu aş putea să răspund pe măsura bunăvoinței dumneavoastră.

Cf. şi următorul răspuns posibil la mulțumirile indirecte pentru o ofertă de ajutor:

A: *Sunteți bun să-mi spuneți cum pot ajunge la gară?*
B: *Vă însoțesc până acolo.*
A: ***Vă rog să nu vă deranjați.***
B: ***Nu e nici un deranj; oricum, merg într-acolo.***

Politețea pozitivă reflectă un efort de apropiere între colocutori, presupunând tratarea receptorului ca membru al grupului căruia îi aparține emițătorul, ca persoană cunoscută, agreată şi apreciată. Efectul social scontat este de accelerare a relațiilor între indivizi, acest tip de politețe constituind nucleul comportării familiare, glumețe.

În planul expresiei, politețea pozitivă se caracterizează prin asocierea cu limbajul curent al relațiilor de intimitate, precum şi prin sublinierea continuă a existenței unui „teritoriu" comun şi a ideii de bună funcționare a raporturilor de cooperare dintre parteneri.

Forța redresivă a politeții pozitive este intrinsecă, în măsura în care tendința de identificare a emițătorului cu receptorul contracarează orice sugestie de amenințare a eului pozitiv al acestuia din urmă, tipul de limbaj folosit contribuind la producerea acestui rezultat.

Aparența de exagerare (a admirației, interesului, aprobării pentru partener), specifică formelor politeții pozitive, nu reprezintă un mod

mascat de încălcare a maximei calității, pentru că are un caracter ritual recunoscut de parteneri; ea îl determină pe receptor să implice conversațional dorința sinceră a emițătorului de a da satisfacție eului pozitiv al celuilalt. Politețea pozitivă este legată mai degrabă de conversația fatică decât de transmiterea strategică de informație cognitivă.

Principalele strategii ale acestui tip de politețe sunt, după Brown și Levinson:

(1) Formularea unor constatări despre receptor, care să reflecte atenția acordată celor mai diverse aspecte referitoare la condiția acestuia (interese, dorințe, necesități, bunuri).

ex.: *Ai o rochie nouă! Îți vine foarte bine.*
Cf. şi „Atticus ne spusese că e politicos să vorbeşti oamenilor despre ceea ce îi interesează pe ei, nu pe tine" (Lee, 1967, 253).

(2) Exagerarea interesului, aprobării, simpatiei pentru receptor.

ex.: *Ai aranjat splendid casa.*
E minunată priveliştea de pe terasa ta.
Ce grădină fantastică ai!

(3) Sporirea interesului propriei intervenții în conversație, ca formă de manifestare a atenției acordate receptorului. Mai ales în cazul intervențiilor mai ample, în care emițătorul povesteşte ceva, povestirea trebuie să fie vie, amuzantă sau captivantă. Un asemenea rezultat se poate obține prin alternarea timpurilor verbale, prin folosirea unor formule de implicare a receptorului etc.

ex.: *Când au încetat – gata, nu mai trăgeau nici un foc – zice: „Hai, ridicați-vă, aveți ceva, sunteți... mai trăiți?" Zic: „Trăiesc, văd că trăiesc." „Vă doare ceva?" „Nu. Da' pă tine?" „Nici pă mine. Hai, ridicați-vă să vă văd!" Când ne-am ridicat, Victore, parcă stăteam într-un picior. Uite-aşa mă clătinam. Pământul era o apă în care stăteam în picioare ca Isus care mergea pe valuri, aşa era pământul dup-atâta bubuială. Şi-am plecat amețiți la cantonamentul nostru.* (text înregistrat)

(4) Folosirea unor forme de expresie specifice relațiilor între membrii aceluiași grup: forme de adresare şi de referire specifice (persoana a II-a sg. a pronumelor, termeni generici, familiari, prenume etc.); forme regionale sau argotice; structuri eliptice (sugerând ideea de fond informativ comun) etc.

ex.: A: Aşa, ***fetele,*** *şi ce-ați mai făcut astăzi?*
B: *Am chiulit la germană.*
A: *Nu v-ar fi ruşine!* (text înregistrat);

A: *E comedie, mie mi-a plăcut.*
B: *Da, e* ***mişto!*** (text înregistrat)

Pentru română este caracteristică aşa-numita adresare inversă: preluarea în limbajul adulților a unor forme de adresare folosite de copii (*mamă, tată* etc.), fără ca aceşti termeni să implice cu necesitate înrudirea între colocutori sau prezența unui receptor minor. Condiția este ca emițătorul să fie mai în vârstă decât receptorul.

(5) Căutarea sau sublinierea acordului cu receptorul prin apelul la subiecte „sigure" de conversație (pentru a iniția o conversație între cunoscuți, dar mai ales cu persoane necunoscute) sau prin reluarea (integral sau parțial) „în ecou" a unor replici ale partenerului. Găsim la I. L. Caragiale numeroase ilustrări ale acestei strategii:

- în *Five o'clock:*
„Mița: *E un ger afară,* maşer, că nu-ți poți face o idee... Dacă o ținea aşa toată noaptea, se duce dracului rapița!" (Caragiale, 1960, 96);
- în *Situațiunea:*
„ – *Teribilă* căldură a fost astăzi! zice Nae, ştergându-se de sudoare.
– *Teribilă!* răspunz eu.
– Dar acuma tot poți pentru ca să zici că respiri.
– Se-nțelege..." (*ibid.*, 129);
- în *O scrisoare pierdută,* repetiția în ecou este exploatată de autor, definind critic natura unui personaj, Pristanda:
„Tipătescu: *Mişel!* Pristanda: *Curat mişel!*
Tipătescu: *Murdar!* Pristanda: *Curat murdar!*
Tipătescu: Ei! *nu s-alege!* Pristanda: *Nu s-alege!*" (Caragiale, 1959, 102).

Tot Caragiale ne oferă în schița *Vizită* o enumerare a subiectelor „sigure":

„După formalitățile de rigoare, am început să convorbim despre vreme, despre sorții agriculturii [...], despre criză ş.c.l." (Caragiale, 1960, 233).

Evaluarea greşită a unor subiecte drept „sigure" poate avea ca efect blocarea comunicării. Personajul principal din romanul *Să ucizi*

o pasăre cântătoare, o fetiță lipsită de experiența de viață necesară, creează tensiune abordând pentru inițierea unei conversații subiectul cel mai nepotrivit:

„– Salutare, domnule Cunningham, repetai. Cum mai merge cu moştenirea?

[...] Mormăi ceva în barbă şi îmi ocoli privirea, ca şi când nu s-ar fi simțit la largul lui. Introducerea mea amicală dăduse greş. [...] Mă împiedecam din ce în ce mai rău, chinuită de o întrebare: ce prostie mai făcusem? Şi ce subiect de conversație sigur părea problema moştenirii la noi în salon!" (Lee, 1967, 252-254).

(6) Evitarea dezacordului, prin ocolirea răspunsurilor negative la replica partenerului, utilizând procedee diverse, cum ar fi:
- substituirea lui *nu* prin *da, dar*, acordul parțial, prin reformularea unor constituenți ai enunțului, exprimarea atenuată a propriilor opinii sau chiar minciuna convențională.

ex.: A: *Îți place muzica asta?*
B: ***Da, dar** prefer să o ascult numai din când în când. / Mi-a **plăcut** într-o vreme. / Îmi place, **într-o anumită măsură** (/ **într-un fel**) / **Da*** (deşi pentru ambii parteneri este clar că lucrurile nu stau aşa).

În farsa *Conu' Leonida față cu reacțiunea*, încuviințarea aparentă a interlocutorului este o tactică securizantă pentru Efimița, care îi permite să dea glas sistematic unor opinii de bun simț.

Cf.: „Leonida: Hei! Te lasă reacționarii, domnule [să faci republică]... de unde ar mai mânca ei lefurile cu lingura?

Efimița: Aşa e...da'... (reflectând mai adânc) un lucru nu-nțeleg eu.

Leonida: Ce lucru?

Efimița: Dacă n-o mai plăti niminea bir, soro, de unde să aibă cetățenii leafă?" (Caragiale, 1959, 87-88).

Când Leonida susține că nu e revoluție, pentru că nu este voie de la poliție să se tragă, Efimița răspunde:

„De! bobocule, să zic şi eu cum zici, că după cum le spui dumneata, una şi cu una fac două, n-are de unde să te mai apuce omul... Da' bine, soro, am auzit, am a-u-zit!" (*ibid.*, 90).

(7) Presupunerea sau afirmarea existenței unui „teritoriu" comun prin procedee diverse:

- conversația fatică sau bârfa, precedând acte de solicitare; vezi, de exemplu, în schița *Dascăl prost* de I. L. Caragiale:

„– Ei! ce cauți tu prin mahalaua noastră aşa de dimineață?

– Am trecut pe aici – zic eu – şi am intrat să-ți dau bună ziua... Ştiu că pe la ceasul ăsta pleci de-acasă... şi... zic: haide să văz... o fi plecat Pricupescu? dacă o fi plecat, bine; dacă nu, merg cu el până-n târg... Azi o să fie o căldură... mai teribilă ca ieri... S-a pus pe călduri... O să ne topim în vara asta...

Pricupescu este un om bănuitor; zice:

– Fac prinsoare pe ce vrei că şi tu ai venit să mă rogi pentru vreun măgar, pentru vreun leneş, pentru vreun ticălos..." (Caragiale, 1960, 483);

- adoptarea perspectivei partenerului (prin schimbarea „centrului" deictic: persoana, timpul, locul etc.):

A: *Mă chinuieşte reumatismul de când au început ploile astea.*
B: *Sunt nişte dureri îngrozitoare, ştiu.* (exprimarea empatiei cu interlocutorul);

E aşa de neplăcut când nu ne mai aducem aminte unde am pus lucrurile! (când referirea se face, de fapt, la interlocutor, care caută un obiect);

A: *Ieri am fost la primărie şi funcționara era în concediu.*
B: *Te duci plin de speranțe şi nu reuşeşti să-ți rezolvi problemele.*

- manipularea presupozițiilor: introducerea presupoziției că emițătorul cunoaşte dorințele şi reacțiile receptorului (prin întrebări negative, care obligă la un răspuns afirmativ: *Nu vrei o cafea? Nu ți se pare interesantă cartea lui?*), că emițătorul şi receptorul împărtăşesc aceleaşi valori, că sunt în relații de familiaritate, că receptorul cunoaşte persoanele sau aspectul la care se referă emițătorul (introducându-le în conversație prin descrieri definite, care declanşează automat presupoziții). Manipularea presupozițiilor este adesea utilizată ca strategie de introducere a unui subiect în conversație. Vezi, de exemplu, schița *C.F.R.* de I. L. Caragiale:

„*Mița* acu trebuie să fie [...] între Ghergani şi Conteşti... Am lăsat-o să plece cu *şefu'* (Caragiale, 1960, 61-62).

În condițiile în care interlocutorii nu se cunosc, descrierile definite *(Mița, şefu')* nu pot avea funcția curentă de declanşatori de

presupoziţii. Explicaţiile pe care le cer partenerii alimentează conversaţia, orientând-o în direcţia dorită de cel care o iniţiază. Cf. şi schiţa *Bubico:*

„– Noi nu suntem mojici ca *Bismarck*.
– Ha? zic eu.
– *Bismarck al ofiţerului Papadopolinii"* (*ibid.*, 219-220),

în care o strategie similară serveşte la introducerea unei povestiri.

(8) Gluma, pentru că se bazează pe cunoştinţe şi valori comune, făcându-l pe receptor să se simtă la largul lui.

ex.: A: *Ce-aţi făcut în vikend, aţi vorbit cu un cent pe minut?* (râd)
B: *Am făcut plajă pe bloc.*
C: *Eu la bec.* (text înregistrat)

(9) Adoptarea unei atitudini optimiste în legătură cu soluţionarea problemelor aduse în discuţie, tocmai pe baza admiterii ideii unei bune colaborări între parteneri.

ex.: *Am venit la tine pentru că **sunt sigură** că ai să mă ajuţi / n-ai să mă refuzi* (cf. şi „Ştiu că poţi. Trebuie să poţi", în schiţa *Bacalaureat* (Caragiale, 1960, 496)).

(10) Includerea ambilor parteneri în activitatea avută în vedere, prin folosirea pluralului inclusiv în locul persoanei I sau a II-a sg.

ex.: *Dacă ai făcut tu prăjiturile, **să gustăm.*** (= eu)
*Să **ne aşezăm** la masă!* (= aşază-te!)

(11) Formularea unor motivări ale dorinţelor emiţătorului care să le prezinte receptorului drept rezonabile.

ex.: *Puloverul acesta ţi-a rămas mic. Pentru mine e bun.*

(12) Presupunerea sau afirmarea reciprocităţii ca justificare pentru anumite acte, al căror potenţial agresiv este astfel atenuat.

ex.: *Azi faci tu cafeaua, ieri am făcut-o eu.*

(13) satisfacerea eului pozitiv al receptorului prin oferirea continuă de „cadouri" (bunuri materiale şi spirituale, simpatie, înţelegere, cooperare); satisfacerea dorinţei acestuia de a fi înţeles, ascultat, admirat etc.

Politeţea negativă şi pozitivă sunt mutual exclusive, fapt pus în evidenţă şi de natura antitetică a unora dintre strategiile de bază ale acestora. Astfel, strategia 2 a politeţii negative, determinată de cerinţa reducerii presupunerilor în legătură cu orice aspecte legate de persoana receptorului, se opune strategiei 7 a politeţii pozitive, bazate

pe admiterea unui „teritoriu" comun şi pe manipularea presupoziţiilor; strategia 3 a politeţii negative, care recomandă pesimismul interacţional, se opune strategiei 9 a politeţii pozitive, care ne cere să adoptăm o atitudine optimistă; strategia 5 a politeţii negative, care reclamă folosirea unor mărci ale deferenţei, se opune strategiei 4 a politeţii pozitive, care reclamă folosirea unor mărci ale intimităţii.

Exprimarea ambiguă (engl. *off record*) a intenţiilor comunicative reprezintă un comportament strategic legat de satisfacerea cerinţelor principiului politeţii atunci când este motivată prin intenţia de a contracara posibilele prejudicii pe care performarea directă a unui act le-ar aduce eului receptorului. Este vorba despre unul dintre cazurile cele mai importante în care se face apel la acte verbale indirecte şi, în acelaşi timp, despre unul dintre cazurile în care se înregistrează încălcarea maximelor cooperării stabilite de H: P. Grice.

P. Brown şi S. Levinson identifică două modalităţi de bază în realizarea unei forme ambigue de expresie corelate cu politeţea: (a) sugerarea unor implicaturi conversaţionale prin aluzii declanşate de încălcarea maximei relevanţei, a cantităţii şi a calităţii, şi (b) exprimarea vagă sau ambiguă, care semnalează încălcarea maximei manierei.

În cazul încălcării maximei relevanţei, emiţătorul poate utiliza ca strategii menite să-l determine pe receptor să implice conversaţional semnificaţiile pe care vrea să le transmită:

- menţionarea motivelor sau a condiţiilor performării actului considerat:
  Aş mânca o prăjitură. („du-te şi cumpără!")
  Îţi place Mahler atât de mult? („închide televizorul sau schimbă programul!")
  Ai închis toate geamurile când ai plecat de acasă? („deschide-le acum! e un aer înăbuşitor")
- menţionarea unor elemente asociate, în mod firesc sau prin tradiţia relaţiilor dintre parteneri, cu actul performat de emiţător:
  Te duci cumva mâine la Billa cu maşina? („ia-mă şi pe mine!")
  Sunt atât de adormită! („fă-mi o cafea!")
- încălcarea maximei la nivelul presupoziţiilor, enunţul în ansamblu apărând ca relevant:
  ***Iar** trebuie să-ţi spăl tricoul!*

Nu eu am vărsat cafeaua pe faţa de masă! – enunţuri care exprimă critici la adresa receptorului.

Strategiile politeţii legate de încălcarea maximei cantităţii sunt:

- utilizarea unor formulări atenuate (engl. *understatements*):
  A: *Ce credeţi despre lucrarea mea?*
  B: ***Ar mai trebui revăzute unele pasaje.***
  A: *Cum ţi-a plăcut ultima lui carte?*
  B: ***N-am terminat-o încă.***
- exagerarea:
  Am stat ***ore întregi*** *blocat pe autostradă!* (scuză pentru întârziere)
  Ţi-am spus ***de o sută de ori*** *că e un tip neserios.*
- utilizarea tautologiilor:
  Omul e om. (scuză pentru o greşeală)
  El e el şi tu eşti tu! (critică la adresa receptorului)

Exprimarea politeţii prin încălcarea strategică a maximei calităţii se realizează prin:

- folosirea contradicţiilor:
  A: *Îţi place tabloul ăsta?*
  B: ***Da şi nu.***
  A: *Poţi să-ţi permiţi călătoria asta?*
  B: ***Pot şi nu prea.***
- ironie:
  Excelentă friptură! (către chelner, despre o friptură tare, lăsată pe jumătate în farfurie)
  Răspunsul tău e perfect! (unui student care nu s-a pregătit pentru examen)
- metaforă:
  Ciripeşti *toată vremea!* („vorbeşti mult!")
  Un urs *ca tine se poate sui să schimbe becul?* („eşti greoi")
- întrebări retorice:
  De unde era să ştiu că-l cunoşti? (scuză)
  Ce se mai poate face acum? (critică)
  Mi-ai telefonat vreodată să mă-ntrebi ce mai fac? (reproş).

Strategiile cele mai frecvente legate de încălcarea maximei manierei sunt:

- ambiguitatea formulării:
  Eşti ca o pisică! (compliment sau critică)

- caracterul vag al formulării:
  Cineva *nu şi-a călcat bluza!* (critică)
  Unii *nu se prea ţin de cuvânt.* (critică)
- formulări generale:
  Copiii se culcă devreme.
  Maşina ar trebui spălată din când în când.
- elipsa (enunţuri lăsate deschise):
  Dacă toţi ar lăsa ceştile de cafea pe masă...
  Când mama e plecată, ...

Descrierea propusă de Brown şi Levinson strategiilor exprimării ambigue *(off record)* a intenţiilor comunicative adânceşte, de fapt, dintr-o perspectivă marcat funcţională, limitând sfera analizei la aspectele legate de politeţe, probleme abordate cu alte mijloace în teoria actelor verbale şi în aceea a implicitului conversaţional.

Deşi, aşa cum am menţionat, descrierea strategiilor politeţii este făcută de Brown şi Levinson dintr-o perspectivă acţională, cei doi autori se referă succint şi la faptul că actele cu potenţial ameninţător afectează structura unui ansamblu conversaţional (Brown, Levinson, 1978, 237-243). Studierea acestui tip de acte, precum şi a strategiilor politeţii pozitive sau negative cu care se corelează, este considerată, sub aspect teoretic, o condiţie preliminară necesară pentru descrierea organizării secvenţiale a conversaţiilor naturale (*ibid.*, 239). Autorii invocă un principiu al echilibrului *(balance principle)*, care, atunci când eul individual al receptorului este lezat, generează secvenţe reparatorii, adesea cu structuri complexe (implicând corectări succesive ale atitudinii iniţiale, în funcţie de reacţia receptorului).

Modelul lui Brown şi Levinson este incontestabil cadrul de referinţă pentru cercetările asupra politeţii (Werkhofer, 1992, 158). Majoritatea criticilor acestui model au admis superioritatea puterii sale explicative în raport cu cea a altor modele.

După C. Kerbrat-Orecchioni, capacitatea de a explica o serie de aspecte specifice producerii şi interpretării enunţurilor reprezintă punctul forte al modelului în discuţie. Astfel, la nivelul producerii, modelul permite determinarea paradigmei succesiunilor posibile de enunţuri, fără a se face apel la considerente de coerenţă; în acelaşi timp, modelul justifică, pe de o parte, frecventa încălcare în activitatea comunicativă a maximei manierei, ca urmare a ponderii deosebite a actelor indirecte, a expresiilor implicite şi a exprimărilor complicate,

şi, pe de alta, evitarea unor modalităţi de formulare a anumitor acte (de exemplu, natura *quasi-tabu* a actelor de autolaudă). La nivelul interpretării, modelul oferă repere clare pentru operaţiile de determinare a semnificaţiilor. Ca şi în cazul principiului cooperativ, receptorul porneşte de la ipoteza că emiţătorul respectă principiul politeţii. Aparenţa de abatere de la acest principiu declanşează un proces de calcul interpretativ: numai dacă deducţiile nu-i permit receptorului „recadrajul" normalizator al interpretării, se consideră că principiul politeţii a fost într-adevăr încălcat (Kerbrat-Orecchioni, 1992, 245-250).

Recunoscând modelului lui Brown şi Levinson meritul de a oferi cea mai articulată formulare a teoriei politeţii, B. Fraser susţine, pe drept cuvânt, că această calitate face ca teoria în discuţie să fie, în acelaşi timp, şi cea mai susceptibilă de contestare sistematică (Fraser, 1990, 235). Există câteva aspecte insuficient elaborate ale sistemului lui Brown şi Levinson, semnalate de diverşi critici. Printre acestea se numără modul de calculare a gradului în care diversele acte verbale produse în cursul proceselor comunicative constituie ameninţări la adresa eului individual al interlocutorilor. B. Fraser pune la îndoială valabilitatea calculului propus de Brown şi Levinson prin însumarea valorilor variabilelor distanţă, putere şi grad de interferenţă (*ibid.*, 234). K. Werkhofer semnalează natura vagă a acestor variabile, a căror evaluare este realizată strict individual şi separat, pentru fiecare act emis. Modul foarte larg în care sunt concepute variabilele în discuţie, înglobând factori diverşi, determină dificultăţi practice de cuantificare. La aceasta se adaugă conceperea lor ca entităţi statice, în sensul unor tradiţii mai vechi (cele de orientare behavioristă, între altele), fapt care implică neglijarea aspectelor dinamice ale uzului social al limbii, specifice viziunii moderne asupra interacţiunii comunicative (cf. Werkhofer, 1992, 174-176).

A fost semnalată, de asemenea, o tendinţă generalizatoare a autorilor, care extind uzul anumitor concepte sau modele. Chiar conceptul fundamental de *face*, privit de Brown şi Levinson ca universal, a fost abstras din contextul în care l-a creat E. Goffman şi interpretat în sens strict individualist. Goffman lega acest concept de cel de „ordine rituală", având în vedere situaţia din comunităţi arhaice, de dimensiuni restrânse, şi îl considera operativ numai la nivel microsociologic. La nivelul fenomenelor macrosociologice

funcţionează alte cerinţe decât cele legate de imaginea individuală (*ibid.*, 176-178).

În mod similar, modelul exprimării indirecte (solicitarea indirectă fiind tratată drept caz paradigmatic pentru politeţe) este extins la toate formele de politeţe, deşi funcţionarea lui pentru politeţea pozitivă este discutabilă. Ierarhizarea fenomenelor politeţii după o scală unică presupune considerarea lor ca expresie a unui ansamblu omogen. În realitate, politeţea negativă şi cea pozitivă au la bază intenţii diferite şi funcţionează diferit. Acţiunea redresivă, considerată comună ambelor tipuri de politeţe, nu este, de fapt, definită în funcţie de aceleaşi repere: numai în cazul politeţii negative redresarea este corelată cu un act ameninţător pentru eul individual; în cazul politeţii pozitive, redresarea se raportează la dorinţele interlocutorului, în general, sau la similaritatea dorinţelor ambilor parteneri (*ibid.*, 178-179).

Pe o poziţie asemănătoare se situează C. Kerbrat-Orecchioni, care consideră concepţia lui Brown şi Levinson drept excesiv de negativă, întrucât se întemeiază pe conceptul de act ameninţător pentru eul individual (FTA). În aceste condiţii, politeţea pozitivă ocupă un loc inferior celei negative în ierarhia formelor politeţii (Kerbrat-Orecchioni, 1992, 176).

Referindu-se la aceleaşi componente de bază ale teoriei lui Brown şi Levinson, dintr-o perspectivă practică însă, B. Fraser se întreabă, printre altele, dacă imaginea individuală *(face)* este definibilă în cadrul unei anumite culturi, dacă vorbitorii unei limbi disting în mod consecvent nivele de politeţe şi în ce măsură exprimarea indirectă este determinată în comunicare de intenţia emiţătorului de a fi politicos (Fraser, 1990, 235-236).

În privinţa strategiilor politeţii descrise de Brown şi Levinson, acelaşi autor consideră discutabilă corelarea lor cu conversaţiile reale (*ibid.*, 236). Şi C. Kerbrat-Orecchioni îşi exprimă anumite rezerve în legătură cu inventarul strategiilor politeţii, a căror delimitare pare arbitrară: există atât separări, cât şi suprapuneri nejustificate ale unor forme de manifestare a politeţii.

Aparatul conceptual şi descriptiv de bază al modelului propus de Brown şi Levinson instituie o imagine a politeţii care contravine, într-o anumită măsură, celei implicate de definirea politeţii drept principiu al interacţiunii comunicative. C. Kerbrat Orecchioni observă că politeţea apare mai degrabă ca o proprietate a enunţurilor actualizate,

identificându-se cu adecvarea la context, decât ca o proprietate virtuală a enunţurilor abstracte, reclamând pentru actualizare satisfacerea unui număr de condiţii; acestea ar constitui, de asemenea, un reper pentru definirea impoliteţii, a politeţii insuficiente *(underpoliteness)*, dar şi a excesului de politeţe *(overpoliteness)* (Kerbrat-Orecchioni, 1992, 257-258).

După K. Werkhofer, teoria în discuţie sugerează un dublu concept de comunicare: politicoasă (în viziune modernă, noncomunicare) şi reală (adevărată). Cea dintâi este definită negativ, ca mod de a compensa consecinţele nedorite ale celeilalte; aceasta din urmă este comunicarea cooperativă în sensul lui Grice. Distincţia menţionată este strâns legată de distincţia dintre individual şi social (cf. Werkhofer, 1992, 181).

2.3. Un alt model al politeţii al cărui punct de plecare îl constituie încercarea de a da un răspuns – în limitele teoriei actelor verbale – la problema exprimării indirecte a forţei ilocuţionare este acela propus de G. Leech (Leech, 1983).

Autorul observă că există cazuri – printre care cel al actelor indirecte – care dovedesc că principiul cooperativ nu este suficient pentru explicarea relaţiei dintre sensul şi forţa ilocuţionară a unui enunţ. Acest principiu îşi găseşte complementul necesar într-un principiu, orientat spre coordonatele sociale şi psihologice ale comunicării, cel al politeţii (*ibid.*, 80). Dacă principiul cooperativ reglementează ceea ce se spune într-o conversaţie în raport cu obiectivele ilocuţionare sau discursive avute în vedere, principiul politeţii are rolul de a menţine echilibrul social şi relaţiile amicale. În felul acesta, principiul politeţii justifică presupunerea atitudinii cooperative a interlocutorilor, pe care se întemeiază activitatea comunicativă (*ibid.*, 82). Aceste două principii, dar şi altele de ordin secund, cum ar fi principiul ironiei, bazat pe exploatarea principiului politeţii, constituie o retorică interpersonală (*ibid.*, 15), care guvernează planificarea şi interpretarea mesajelor, altfel spus – comportamentul comunicativ al indivizilor.

Importanţa relativă a celor două principii de bază este dependentă de contextul comunicativ. Posibilele tensiuni dintre cerinţele fiecărui principiu sunt soluţionate de emiţător, care trebuie să determine ce mesaj să transmită şi cum să o facă, în funcţie de context, acordând prioritate unuia dintre principii şi reducând rolul celuilalt.

Subliniind funcţia deosebită a politeţii în comunicare, G. Leech introduce o distincţie între politeţea absolută, ca scală sau set de scale evaluative (gradabile deci de la [–] la [+]), pe care o are în vedere în lucrarea sa, şi politeţea relativă, definită prin raportare la o anumită normă de comportare, considerată tipică într-un anumit context. Numai din perspectiva acesteia din urmă se poate vorbi despre exces de politeţe *(overpoliteness)* sau despre politeţe insuficientă *(underpoliteness)* (*ibid.*, 102, nota 3). Politeţea absolută intră în domeniul de preocupări al pragmaticii generale, pe când cea relativă, variabilă pe multiple dimensiuni (cultură, comunitate lingvistică, tip de act ilocuţionar etc.), aparţine domeniului socio-pragmaticii.

Cele două tipuri de politeţe (negativă şi pozitivă) sunt definite de autor dintr-o altă perspectivă decât aceea adoptată de Brown şi Levinson: a funcţiilor ilocuţionare. În raport cu obiectivul social al menţinerii bunei înţelegeri între participanţii la un schimb verbal, se pot distinge patru tipuri de funcţii ilocuţionare:

(a) competitive – caracterizate prin concurenţa între obiectivul ilocuţionar (individual) şi cel social;

(b) de sociabilitate *(convivial)* – caracterizate prin coincidenţa între cele două tipuri de obiective;

(c) colaborative – caracterizate prin faptul că obiectivul ilocuţionar este indiferent faţă de cel social;

(d) conflictive – caracterizate prin incompatibilitatea între cele două tipuri de obiective.

În cazul ultimului tip de funcţii, nu se pune problema politeţii, scopul ilocuţionar fiind acela de a produce o ofensă (cf. acte ca ameninţări, acuzaţii, blesteme etc.), iar în cazul funcţiei colaborative, politeţea e nerelevantă (cf. acte de tipul aserţiunilor, relatărilor etc.). Politeţea este implicată de celelalte două tipuri de funcţii. Politeţea negativă este asociată funcţiei competitive, urmărind reducerea discordanţelor dintre cele două serii de obiective, pe când politeţea pozitivă este asociată funcţiei de sociabilitate, politicoasă prin natură. În acest sens trebuie înţeleasă afirmaţia lui Leech că politeţa negativă diminuează impoliteţea actelor inerent nepoliticoase (ca, de exemplu, ordinele), iar politeţea pozitivă augmentează politeţea actelor inerent politicoase (ca, de exemplu, oferta de a face un serviciu cuiva) (*ibid.*, 83-84).

Raportându-se la tipologia actelor ilocuționare propusă de J. Searle şi bazată pe alte criterii, Leech consideră că politețea negativă este legată de performarea actelor directive, iar cea pozitivă – de performarea actelor comisive şi expresive. Pentru actele reprezentative politețea este nerelevantă, iar declarațiile, ca acte instituționale, şi nu personale, nu implică politețea.

Asemenea principiului cooperativ, principiul politeții subordonează un număr de maxime, care reflectă natura asimetrică a fenomenului. Leech menționează faptul că politețea îl are, de obicei, în vedere pe interlocutor, dar ea se poate referi şi la o altă persoană / alte persoane. Prezența sau absența acesteia în contextul comunicativ dat (politețea *in praesentia* vs. *in absentia*), ca şi apartenența ei la sfera emițătorului sau a receptorului influențează gradul şi formele politeții.

Evaluarea gradului de politețe adecvat în diverse situații se realizează, după Leech, în funcție de trei scale de bază:

1. scala costului şi a beneficiului (acțiunii exprimate printr-un enunț) pentru emițător sau pentru receptor;
2. scala posibilităților de opțiune lăsate de emițător receptorului;
3. scala exprimării indirecte, pe care sunt ordonate actele ilocuționare, din perspectiva emițătorului – în raport cu lungimea căii de legătură (în termenii analizei mijloace–scopuri) între act şi obiectivul ilocuționar, iar din perspectiva receptorului – în raport cu lungimea căii de derivare a forței ilocuționare din sensul enunțului.

În formularea maximelor principiului politeții se fac însă referiri şi la alte scale, fără a ni se oferi suficiente detalii în legătură cu modul de funcționare a acestora în cursul proceselor comunicative.

Cele şase maxime ale principiului politeții, subordonând fiecare câte două submaxime, sunt, după Leech, următoarele:

(I) maxima tactului (pentru acte directive şi comisive)
submaxime: (a) diminuează costul pentru celălalt
(b) augmentează beneficiul pentru celălalt;

(II) maxima generozității (pentru acte directive şi comisive)
submaxime: (a) diminuează beneficiul pentru sine
(b) augmentează costul pentru sine;

(III) maxima aprobării (pentru acte expresive şi reprezentative)
submaxime: (a) diminuează discreditarea celuilalt
(b) augmentează creditul acordat celuilalt;

(IV) maxima modestiei (pentru acte expresive şi reprezentative)
submaxime: (a) diminuează creditul acordat propriei persoane
(b) augmentează discreditarea propriei persoane;

(V) maxima acordului (pentru acte reprezentative)
submaxime: (a) diminuează dezacordul dintre tine şi celălalt
(b) augmentează acordul dintre tine şi celălalt;

(VI) maxima simpatiei (pentru acte reprezentative)
submaxime: (a) diminuează antipatia dintre tine şi celălalt
(b) augmentează simpatia dintre tine şi celălalt.

Primele patru maxime sunt perechi, având în vedere aceleaşi scale: cost / beneficiu (primele două) şi discreditare / credit (maximele III şi IV), dar raportate la emițător (II, IV) şi, respectiv, la receptor; ultimele două maxime țin seama de relația dintre emițător şi receptor, operând cu scala acord / dezacord şi, respectiv, simpatie / antipatie.

După Leech, există o ierarhie după importanță a acestor maxime, maximele I şi III fiind mai puternice decât perechile lor, maximele II şi IV; ele impun mai multe restricții comportamentului comunicativ, pentru că politețea este orientată cu precădere spre receptor. În mod similar, submaximele (a) ale fiecărei maxime sunt mai importante decât cele notate cu (b), pentru că politețea negativă – a evitării dezacordului – are o pondere mai mare decât cea pozitivă – a căutării acordului. De asemenea, politețea față de receptor este mai importantă decât cea față de o altă persoană (*ibid.*, 133).

Majoritatea comentatorilor modelului discutat au semnalat caracterul său foarte abstract şi dificultatea de a-l aplica uzurilor reale (Fraser, 1990, 227; Watts, Ide, Ehlich (eds.), 1992, 7), întrucât autorul nu precizează condițiile de funcționare a maximelor şi a scalelor care permit evaluarea gradului de politețe adecvat în diverse contexte comunicative.

2.4. Analiza critică a teoriilor politeții propuse de Brown şi Levinson şi de G. Leech a condus-o pe C. Kerbrat-Orecchioni spre elaborarea unui sistem care realizează o sinteză personală a acestor teorii (Kerbrat-Orecchioni, 1992, 157-318). Conceptele de bază sunt cele introduse de Brown şi Levinson, dar, în acelaşi timp, autoarea stabileşte explicit corespondențe între componentele propriului sistem şi maximele lui G. Leech. Este preluată, de asemenea, conceperea politeții ca o noțiune scalară (şi nu dihotomică), deci ideea

existenței unui continuum al politeții, asupra căreia insistă diverşi autori, printre care Fraser şi Nolen (vezi *infra,* sub **2.5.**).

Elementul de noutate cel mai important pe care îl aduce C. Kerbrat-Orecchioni în definirea politeții este considerarea acesteia drept **ansamblu de principii orientate nu numai spre receptor, ci şi spre emițător** (Kerbrat-Orecchioni, 1992, 165). La aceasta se adaugă insistența asupra pertinenței lingvistice a politeții (*ibid.,* 160), fenomen care afectează operațiile de codare şi decodare a enunțurilor, dar şi dezvoltarea unor sugestii ale lui Brown şi Levinson privind efectele politeții asupra organizării schimburilor verbale (*ibid.,* 233-239).

Sistemul politeții este constituit, după C. Kerbrat-Orecchioni, din cinci principii generale, distinse în funcție de orientarea lor spre emițător sau spre receptor (*ibid.,* 184).

Cele două principii orientate spre receptor:

(1) evitați sau atenuați amenințările la adresa eului negativ / pozitiv al receptorului;

(2) produceți antiamenințări dirijate spre eul negativ / pozitiv al receptorului,

reprezintă politețea în sens strict: (1) corespunde conceptului de politețe negativă de la Brown şi Levinson; (2) – conceptului de politețe pozitivă. Ele sunt reflectări ale maximei tactului (în raport cu eul negativ), respectiv ale maximelor aprobării, acordului şi simpatiei (în raport cu eul pozitiv) propuse de G. Leech (submaximele care privesc diminuarea costurilor, respectiv a discreditării, dezacordului şi antipatiei față de receptor – pentru (1) şi augmentarea beneficiilor, respectiv a creditului, acordului şi simpatiei față de receptor – pentru (2)).

Deşi au un rol secundar, principiile orientate spre emițător sunt necesare pentru a explica funcționarea fenomenului politeții în întreaga sa complexitate (cf. şi Chen, 2001, care introduce conceptul de *self-politeness* şi încearcă să definească modul în care funcționează, în acest caz, o serie de strategii ale politeții pozitive şi negative). Această serie de principii este complementară cu prima, fără a fi însă simetric organizată. Dacă ambele principii din prima serie sunt favorabile receptorului, numai primul dintre principiile din seria a doua este favorabil emițătorului: (3) faceți în aşa fel încât să nu suferiți pierderi prea evidente în ce priveşte eul negativ / pozitiv propriu. Celelalte două principii: (4) evitați sau atenuați antiamenințările dirijate spre eul negativ / pozitiv propriu şi (5) produceți amenințări la adresa eului negativ / pozitiv propriu, sunt defavorabile emițătorului. În limitele principiilor politeții deci, propriul eu (negativ sau pozitiv) poate constitui ținta unor amenințări, pe când eul interlocutorului nu poate constitui niciodată o asemenea țintă. Principiile (4) şi (5) sunt reflectări ale maximelor generozității şi modestiei propuse de G. Leech (submaximele care privesc diminuarea beneficiilor, respectiv a creditului acordat emițătorului – pentru (4) şi augmentarea costurilor emițătorului, respectiv, a discreditării propriei persoane – pentru (5)).

Lipsa de simetrie dintre cele două serii de principii este evidențiată şi de faptul că principiile orientate spre receptor implică atât menajarea (versantul negativ), cât şi valorizarea (versantul pozitiv) imaginii publice a receptorului, pe când principiile orientate spre emițător nu implică decât prima funcție: principiului (3), care are în vedere versantul negativ, nu-i corespunde un principiu favorabil emițătorului care să privească versantul pozitiv (pentru că elogiul propriilor calități nu reprezintă un comportament politicos), iar principiul (5), deşi legat de versantul pozitiv, reflectă, mai degrabă, o atitudine „masochistă" (deci de devalorizare), după cum afirmă C. Kerbrat-Orecchioni (Kerbrat-Orecchioni, 1992, 185), presupunând acceptarea lezării propriului teritoriu şi autocritica, în anumite circumstanțe.

Schema propusă de C. Kerbrat-Orecchioni, în care singura simetrie care funcționează este între principiile orientate spre receptor – toate favorabile acestuia, aşa cum am menționat – şi grupul principiilor orientate spre emițător, care acționează în defavoarea acestuia – ceea ce nu este permis față de interlocutor fiind recomandabil față de propria persoană –, exprimă esența contradictorie a fenomenelor politeții. O esență surprinsă de altfel şi de G. Leech, care vorbeşte despre paradoxurile pragmatice ale politeții (Leech, 1983, 110-114).

Fără a intra în detalii în legătură cu strategiile prin care se concretizează cele cinci principii ale politeții, C. Kerbrat-Orecchioni pare a admite, în linii generale, strategiile descrise de Brown şi Levinson, adăugând referiri la câteva strategii de autoprotejare a emițătorului, precum şi precizarea că principiile care acționează în defavoarea emițătorului cunosc mari variații de aplicare, situaționale,

culturale şi chiar individuale (în societăţile asiatice, de exemplu, ele au o importanţă crucială).

Autoarea realizează o bună sistematizare a manifestărilor lingvistice ale politeţii, semnalând însă şi rolul mijloacelor paraverbale şi nonverbale.

Fiecărui tip de politeţe îi corespunde un tip specific de mijloace de expresie. Pentru politeţea negativă (faţă de receptor) sunt caracteristice procedeele cu funcţie de atenuare (engl. *softeners, mitigators, downgraders* etc.). Acestea pot fi substitutive (presupunând înlocuirea formulei directe cu una indirectă) şi aditive (presupunând adăugarea unor elemente la formula directă folosită). Pentru politeţea pozitivă (faţă de receptor) sunt caracteristice procedeele cu funcţie de intensificare, a căror esenţă este hiperbola. Comportamentul emiţătorului faţă de el însuşi implică procedee variate de agravare sau atenuare, în funcţie de natura actului agresiv considerat (de exemplu, agravare prin determinări cu conţinut negativ sau prin intensificatori, în cazul unor acte expresive implicând referiri la defecte proprii, atenuare prin litotă sau prin formule de dezarmare a interlocutorului, în cazul autocomplimentelor).

Referindu-se la rolul politeţii în organizarea schimburilor verbale, C. Kerbrat-Orecchioni face apel la conceptul de „organizare preferenţială", esenţial pentru modelul etnometodologic. Autoarea observă că reacţia pozitivă a receptorului, uneori chiar în detrimentul maximei calităţii, reprezintă, de obicei, varianta preferată, afirmând că se poate vorbi de o coincidenţă între categoria actelor preferate şi cea a actelor politicoase (Kerbrat-Orecchioni, 1992, 237-238). Nu este exclusă însă posibilitatea ca reacţia negativă să constituie şi ea varianta preferată. Cazurile citate sunt intervenţiile care urmează după o autocritică (A: *Te-am plictisit cu poveştile mele.* B: ***Deloc.***) sau după un compliment (A: *Rochia asta e foarte frumoasă.* B: ***Nu a ieşit cum aş fi vrut.***).

C. Kerbrat-Orecchioni menţionează, de asemenea, un aspect sesizat şi de G. Leech: competiţia între locutorii care îşi dispută întâietatea în materie de politeţe, acel „joc negociator" al declaraţiilor şi contestărilor rituale (*ibid.*, 239), caracteristic anumitor tipuri de situaţii comunicative şi de schimburi verbale.

2.5. O altă perspectivă asupra politeţii este aceea a contractului conversaţional, propusă de B. Fraser şi W. Nolen (Fraser,

Nolen, 1981; vezi prezentarea de sinteză din Fraser, 1990, 232-234). Autorii consideră că între participanţii la o conversaţie se stabileşte o relaţie de tip contractual, implicând recunoaşterea unor drepturi şi obligaţii reciproce. Pe această bază sunt definite expectaţiile mutuale ale interlocutorilor. Există şi opinii conform cărora o astfel de definiţie este prea largă – şi, deci, prea puţin semnificativă –, în măsura în care tot ceea ce este adecvat (lingvistic şi nonlingvistic) este considerat politicos (Watts, 1992, 46). Contractul iniţial poate fi renegociat (prin ajustarea drepturilor şi a obligaţiilor) dacă în cursul conversaţiei se produce o schimbare de context, în sensul modificării distribuţiei puterii, a scopurilor şi intenţiilor partenerilor. Unele drepturi şi obligaţii sunt impuse prin convenţie, fiind aplicabile oricărei conversaţii (regulile accesului la cuvânt, folosirea unui limbaj inteligibil etc.); altele sunt impuse de un anumit cadru instituţional (de exemplu, la un proces, martorii nu pot vorbi decât atunci când sunt întrebaţi). În aceste situaţii, nu se poate produce (re)negocierea contractului. Însă în cazul în care drepturile şi obligaţiile sunt determinate de relaţiile comunicative anterioare ale participanţilor sau de particularităţi situaţionale, acestea pot fi (re)negociate, în funcţie de percepţia individuală a celor implicaţi privind rolul fiecăruia, puterea şi circumstanţele schimbului verbal în curs. Toţi factorii care intervin în stabilirea drepturilor şi obligaţiilor participanţilor joacă un rol important în definirea tipurilor de acte admisibile sub aspectul forţei şi al conţinutului ilocuţionar. **A fi politicos înseamnă a acţiona în limitele termenilor şi condiţiilor contractului conversaţional în curs.** Politeţea apare deci ca un set de constrângeri asupra comportamentului comunicativ al participanţilor. După cum s-a observat însă (Watts, 1992, 46), din prezentarea autorilor nu rezultă câte asemenea constrângeri definesc un comportament politicos, în condiţiile în care natura interacţiunii verbale este prin excelenţă variabilă în raport cu un ansamblu cuprinzător de factori (situaţionali, sociali, legaţi de scopurile interacţiunii, de stilul limbii folosit etc.).

În concepţia lui Fraser şi Nolen, politeţea nu este detectabilă în anumite aspecte de moment ale conversaţiei (devieri de la formele de expresie directe, cele mai eficiente), ci este o trăsătură generală, prezentă în orice conversaţie. Politeţea este un semn al fidelităţii faţă de principiul cooperativ, cooperarea însemnând respectarea contractului conversaţional.

Fraser şi Nolen resping înţelegerea politeţii atât ca modalitate de a-l face pe partener să se simtă bine – aşa cum preconizează R. Lakoff sau chiar G. Leech –, cât şi ca modalitate de a evita disconfortul partenerului – aşa cum preconizează Brown şi Levinson. Critica acestor modele aduce în discuţie, între altele, faptul că multe dintre fenomenele semnalate de autorii lor sunt reprezentative pentru deferenţă, şi nu pentru politeţe.

2.6. Examenul critic al teoriilor pragmatice ale politeţii i-a determinat pe unii specialişti (vezi, de exemplu, Kasper, 1990; Watts, Ide, Ehlich (eds.), 1992) să pună sub semnul întrebării valabilitatea generală a modului de a defini fenomenul, precum şi a formelor de actualizare a acestuia, propuse de diverşi autori. Ideea care s-a conturat este aceea că teoriile în discuţie reflectă perspectiva unor culturi care preţuiesc în mod special individualismul şi mai puţin solidaritatea comunitară. Comunicarea este concepută, în cadrul acestor teorii, ca o activitate cu un potenţial conflictual inerent, care îi determină pe participanţi să adopte o atitudine autoprotectivă şi defensivă (Kasper, 1990, 194-195). S-a remarcat însă faptul că, deşi la suprafaţă politeţea pare a îndeplini scopuri altruiste, fiind în esenţă orientată spre receptor, în realitate ea este profund egocentrică, constituind un mijloc de care se foloseşte emiţătorul pentru a-şi îndeplini obiectivele comunicative (Watts, 1992, 45-47). R. Watts reproşează majorităţii definiţiilor politeţii (cu excepţia celei adoptate de Brown şi Levinson) că pierd din vedere tocmai natura egocentrică a fenomenului.

Perspectiva unilaterală asupra comunicării a determinat, după părerea unor autori, două trăsături ale teoriilor actuale asupra politeţii: egocentrismul de tip anglo-saxon (cf. Kasper, 1990, 195; Watts, 1992, 46, 69) şi caracterul static – sub aspect spaţial (cultural) şi temporal (Ehlich, 1992, 71-72, Werkhofer, 1992, 158). K. Werkhofer vorbeşte despre un dublu dualism implicat de teoriile la care ne referim: dualismul comunicare „reală" (cooperativă) vs. comunicare politicoasă (care permite evitarea sau compensarea efectelor nedorite ale comunicării „reale") şi dualismul individual vs. social, încercând să demonstreze că acesta din urmă nu poate fi tratat ca o premisă necesară, ci este istoric constituit, neavând, prin urmare, caracter universal (Werkhofer, 1992, 181).

Suntem însă de părere că, în discuţiile critice asupra teoriilor pragmatice ale politeţii, se pierde din vedere o distincţie esenţială,

pe care – teoretic – o admit toţi autorii: aceea între politeţea ca principiu general care organizează şi structurează comunicarea şi politeţea ca formă practică de expresie a acestui principiu. Prima accepţiune permite caracterizarea politeţii drept una dintre universaliile activităţii comunicative; cea de a doua presupune acceptarea unor diferenţe interculturale, în spaţiu şi timp, dependente şi de structura fiecărui cod lingvistic.

Printre soluţiile mai noi propuse în problema universalităţii politeţii poate fi menţionată aceea a lui R. Watts, care face apel la teoria marcării. Autorul introduce noţiunea de comportament politic (engl. *politic behaviour*), definită drept comportament socio-cultural menit să stabilească sau să menţină echilibrul în relaţiile interpersonale în cursul interacţiunii verbale şi nonverbale; ea ar reprezenta forma nonmarcată de interacţiune, presupunând un discernământ firesc în alegerea expresiei lingvistice şi nonlingvistice. Formele marcate de interacţiune sunt comportamentul nonpolitic, care determină eşecul comunicării, şi comportamentul politicos, care presupune o intensificare a poziţiei individuale, în anumite condiţii sociale, în care distanţa şi raporturile de dominare devin preponderente; în acest ultim caz, se produce o depăşire a uzului normal. Bazată pe o alegere deliberată a formelor lingvistice şi nonlingvistice – având deci o componentă voliţională –, **politeţea este considerată drept o comportare politică egocentrică, marcată situaţional şi lingvistic** (Watts, 1992, 55-58).

R. Watts susţine că universalitatea poate fi admisă numai la nivelul comportamentului politic, ca mod de a explica faptul că indivizii sunt capabili să interpreteze trăsăturile activităţii sociale pentru a se angaja într-o interacţiune verbală adecvată social. Comportamentul politicos va putea fi considerat universal numai atunci când se va demonstra tipologic că orice cultură face uz de strategii voliţionale ale comportamentului egocentric (*ibid.*, 69).

Distincţia între comportamentul politic şi cel politicos, propusă de R. Watts, prezintă unele asemănări cu un punct de vedere exprimat anterior de G. Kasper. Aceasta vorbea însă nu despre două forme de comportament, dintre care numai una este definită drept politeţe, ci despre două concepţii asupra politeţii: una care subliniază trăsătura voliţională a fenomenului şi alta care îl priveşte drept indexare socială, operând independent de scopurile urmărite de emiţător şi având

forme de expresie în toate limbile. Distincţia dintre limbi, susţine autoarea, ar consta în obligativitatea indexării sociale în diverse contexte comunicative (Kasper, 1990, 196-197).

Afirmaţiile Gabrielei Kasper par a-şi găsi confirmarea în constatările pe care le-am făcut asupra actualizării strategiilor politeţii, descrise de Brown şi Levinson, în româna regională faţă de româna literară. Varietăţile regionale ale românei actualizează cu precădere anumite strategii, deşi în limba literară pot fi identificate toate strategiile. Aceasta, pentru că între comunităţile rurale şi cele urbane există diferenţe în valorizarea diverselor variabile care guvernează alegerea strategică. În societatea contemporană se observă totuşi o evoluţie în direcţia reducerii forţei coercitive a tiparelor culturale tradiţionale şi o disponibilitate pentru „importul" de strategii specifice mediilor urbane, în strânsă corelaţie cu deschiderea reţelelor comunicative (Ionescu-Ruxăndoiu, 1999, 109-110, 117).

3. Politeţe şi impolitеţe

Creşterea interesului pragmaticienilor pentru aspectele comunicării conflictuale (vezi *supra*, sub **II.A.6.**), a căror considerare este absolut necesară pentru a avea o imagine adecvată a dinamicii interacţiunii verbale, se corelează cu aducerea în discuţie a conceptului de impolitеţe, definit ca **atac deliberat la adresa eului individual (engl. *face*) al interlocutorului,** având efecte disarmonice în plan social.

J. Culpeper priveşte impolitеţea drept „parazit al politeţii" (Culpeper, 1995, 355) şi schiţează, în consecinţă, un cadru de analiză a impolitеţii paralel cu acela propus de P. Brown şi S. Levinson, dar orientat în sens invers. El distinge:

– impolitеţea directă (engl. *on record*), în cazul în care atacul la adresa eului interlocutorului este performat direct şi neambiguu, în circumstanţe în care eul este relevant şi nu poate fi minimalizat;

– impolitеţea pozitivă, în cazul căreia sunt afectate intenţionat cerinţele eului pozitiv al interlocutorului;

– impolitеţea negativă, în cazul căreia sunt afectate intenţionat cerinţele eului negativ al interlocutorului;

– impolitеţea indirectă, în cazul căreia atacul este performat folosindu-se, în mod evident nesincer, strategii ale politeţii (sarcasmul şi diverse forme de persiflare);

– suprimarea deliberată a manifestărilor politeţii, în condiţiile în care prezenţa acestora ar fi necesară (de exemplu, absenţa mulţumirilor la primirea unui cadou).

J. Culpeper sugerează şi o listă de posibile strategii ale impolitеţii pozitive şi negative. Pentru impolitеţea pozitivă:

- ignorarea celuilalt;
- excluderea celuilalt dintr-o activitate;
- disocierea de celălalt (negarea „teritoriului comun");
- dezinteresul, lipsa de preocupare sau de empatie pentru celălalt;
- folosirea unor mărci de identitate neadecvate;
- folosirea unui limbaj obscur sau necunoscut celuilat;
- căutarea dezacordului (prin alegerea intenţionată a unor teme de discuţie delicate);
- preocuparea de a-l face pe celălalt să nu se simtă bine (prin tăcere, glume nepotrivite);
- folosirea unor cuvinte tabu etc.

Pentru impolitеţea negativă:

- inocularea unui sentiment de teamă celuilalt;
- sublinierea puterii emiţătorului în raport cu receptorul (tratat „de sus" sau ridiculizat);
- invadarea „teritoriului" celuilalt (de exemplu, prin abordarea unor subiecte intime, inadecvate relaţiei dintre colocutori);
- asocierea explicită a celuilalt cu un aspect negativ (de exemplu, prin sublinierea opoziţiei dintre „eu" şi „tu");
- exprimarea explicită a faptului că receptorul este îndatorat emiţătorului etc.

Gradul de impolitеţe a unui enunţ este dependent de valorile aceloraşi factori luaţi în consideraţie de Brown şi Levinson pentru politеţe: distanţa socială, puterea şi gradul de interferenţă.

Discutând unele dintre cauzele impolitеţii, J. Culpeper distinge situaţia în care relaţia dintre colocutori este de egalitate de aceea în care relaţia este de inegalitate. În ultimul caz, inegalitatea socială se corelează cu diferenţe între parteneri sub aspectul vulnerabilităţii.

Cel mai puternic are mai puține motive să fie politicos, știind că reacția celuilalt nu poate fi de același tip (impolitețea receptorului cu statut inferior ar avea consecințe practice defavorabile acestuia și / sau ar determina, eventual, un răspuns și mai violent al emițătorului cu statut superior). Relațiile de egalitate socială și, mai ales, intimitatea sunt legate adesea de o diminuare a manifestărilor politicoase, fără să se poată susține că intimitatea și impolitețea sunt într-un raport direct proporțional. Între egali, impolitețea este determinată de alte elemente, cum ar fi afectele negative (antipatia) sau caracteristicile temperamentale ale partenerilor.

Dintre cele două tipuri de impolitețe la care se referă Culpeper: impolitețea inerentă (care nu poate fi atenuată prin nici una dintre strategiile politeții) și cea implicată de tachinare, ultima poate reprezenta, credem, în egală măsură, o strategie a politeții pozitive, atât prin intenție (care nu este ofensatoare), cât și prin asocierea cu intimitatea. Acest fapt pune în evidență natura graduală a tranziției de la politețe la impolitețe, similară cu aceea constatată în cazul relației dintre cooperare și conflict în procesele comunicative, nici o disociere nefiind posibilă în afara datelor concrete ale contextului situațional.

ÎN LOC DE CONCLUZII

Comunicarea prin limbaj este una dintre trăsăturile care definesc comunitățile umane. A exista în societate înseamnă în mod esențial a comunica. Pentru că înțelegerea de către celălalt a unui enunț rostit de cineva este rareori un scop în sine; de obicei, aceasta reprezintă baza pentru o activitate ulterioară, a cărei natură determină ceea ce consideră receptorul drept interpretare adecvată a semnificațiilor. Funcția oricărui enunț se clarifică în cursul schimburilor verbale în raport cu un context dinamic, în proces continuu de constituire prin interacțiune.

Pragmatica urmăreşte să răspundă unor întrebări de bun simț pe care şi le poate pune orice individ dacă încearcă să analizeze ce se întâmplă atunci când este în curs de comunicare cu semenii săi. Iată câteva dintre aceste întrebări, în formularea dată de F. Armengaud:

Ce facem când vorbim?

Ce spunem exact când vorbim?

Ce este o promisiune?

Cine crezi că sunt, ca să-mi vorbeşti aşa?

De ce îl întrebăm pe vecinul de masă dacă ne poate da sarea, când este evident că poate?

Cum este posibil să spunem altceva decât ceea ce vrem să spunem?

Ce trebuie să ştim pentru ca o anumită frază să nu mai fie ambiguă?

Ne putem încrede în sensul literal al unei aserțiuni? (Armengaud, 1985, 3)

Răspunsurile rezumă problematica la care ne-am referit în cuprinsul acestui volum: definirea comunicării ca acţiune şi interacţiune în strânsă dependenţă de context; existenţa unor acte verbale directe şi indirecte; forme ale implicitului conversaţional; strategii ale politeţii. Este evident că formularea unor astfel de răspunsuri depăşeşte cadrul tradiţional al lingvisticii, presupunând luarea în consideraţie a unor aspecte variate din domeniul sociologiei, al psihologiei, al logicii etc. Pragmatica este imanent un domeniu interdisciplinar.

Este evident, de asemenea, că răspunsurile la probleme de felul celor menţionate pot fi date pe căi diferite. Discuţiile din lucrarea de faţă pun însă în evidenţă echivalenţa sau cel puţin concordanţele dintre conceptele şi soluţiile propuse de diverşi teoreticieni. Condiţiile de reuşită ale actelor verbale propuse de J. Searle, de exemplu, îşi găsesc corespondente în maximele lui H. P. Grice; actele verbale indirecte, implicaturile şi unele strategii ale politeţii explică, din perspective diferite, tipuri similare de activităţi comunicative.

Chiar dacă pragmatica este considerată încă de unii drept un domeniu prea larg, astfel de „coincidenţe" pot constitui argumente în favoarea existenţei unei zone nucleare a acestui domeniu, căreia i se adaugă – în funcţie de diversele şcoli – un număr variabil de zone de interes particular.

Având ca obiect comunicarea reală, efectivă, prin limbaj, pragmatica este un studiu de o certă valoare practică. Bine înţeles şi realizat, acest studiu poate contribui – prin perfecţionarea interacţiunii verbale – la armonizarea raporturilor dintre oameni, fie că ei sunt sau nu membri ai aceleiaşi comunităţi. Viziunea oferită de pragmatică poate spori eficienţa negocierilor de diverse tipuri, a predării limbii materne şi a limbilor străine, a comunicării intergrup şi interetnice. Prin aceasta pragmatica reprezintă o paradigmă de cercetare profund ancorată în realitate.

BIBLIOGRAFIE

(a) Lucrări de referinţă

Asher, R. E. (ed.), *The Encyclopedia of Language and Linguistics*, vol. 6, Oxford, New York, Seul, Tokio, Pergamon Press, 1994

Armengaud, F., *La pragmatique*, Paris, PUF, 1985

Austin, J. L., *How to Do Things with Words*, Oxford, Clarendon Press, 1962

Bach, K., R. M. Harnish, *Linguistic Communication and Speech Acts*, Cambridge, Mass., MIT Press, 1979

Ballmer, T. T., W. Brennenstuhl, *Speech Act Classification. A Study of the Lexical Analysis of English Speech Activity Verbs*, Heidelberg, New York, Springer Verlag, 1981

Bazzanella, Carla, *Le facce del parlare: un approccio pragmatico all'italiano parlato*, Florenţa, La Nuova Italia, 1994

Benveniste, E., *L'appareil formel de l'énonciation*, „Langages", 1970, nr. 17, p. 12-18

Brown, Gillian, *Speakers, Listeners and Communication. Explorations in Discourse Analysis*, Cambridge, Cambridge University Press, 1995, p. 6-31

Brown, Penelope, S. Levinson, *Universals in Language Usage. Politeness Phenomena*, în E. N. Goody (ed.), *Questions and Politeness. Strategies in Social Interaction*, Cambridge, Cambridge University Press, 1978, p. 56-289; *Politeness. Some Universals in Language Usage*, Cambridge, Cambridge University Press, 1987

Carlson, L., *Dialogue Games*, Dordrecht, D. Reidel Publ. Co., 1983

Carston, R., *Implicature, Explicature, and Truth-Theoretic Semantics*, în Davies (ed.), 1991, p. 33-51

Chen, R., *Self-Politeness: A Proposal*, „Journal of Pragmatics", 2001, nr. 33, p. 87-106

Cole, P. (ed.), *Syntax and Semantics 8: Pragmatics*, New York, Academic Press, 1978

Cole, P., J. L. Morgan (eds.), *Syntax and Semantics 3: Speech Acts*, New York, Academic Press, 1975

Coupland, N., H. Giles, J. M. Wieman (eds.), *„Miscommunication" and Problematic Talk*, Newbury Park, Londra, New Delhi, Sage, 1991

Culpeper, J., *Towards an Anatomy of Impoliteness*, „Journal of Pragmatics", 1996, nr. 25, p. 349-367
Davidson, Alice, *Indirect Speech Acts and What to Do with Them*, în P. Cole, J. L. Morgan (eds.), 1975, p. 143-158
Davies, S. (ed.), *Pragmatics. A Reader*, New York, Oxford, Oxford University Press, 1991
Diller, A. M., F. Récanati, *Présentation*, „Langue française", 1979, nr. 42, p. 3-5
Dressler, W., *Einführung in die Textlinguistik*, Tübingen, Niemeyer, 1972
Dressler, W., Lavinia Merlini Barbaresi, *Morphopragmatics*, Berlin, Mouton de Gruyter, 1994
Dubois J., *Énoncé et énonciation*, „Langages", 1969, nr. 13, p. 100-110
Ducrot, O., *Dire et ne pas dire. Principes de sémantique linguistique*, Paris, Hermann, 1972; *Les lois de discours*, „Langue française", 1979, nr. 42, p. 21-33; *Le dire et le dit*, Paris, Minuit, 1984
Edmondson, W., *Spoken Discourse. A Model for Analysis*, Londra, New York, Longman, 1981
Edmondson, W., J. House, *Let's Talk and Talk about It. A Pedagogical Interactional Grammar of English*, München, Viena, Baltimore, Urban and Schwarzenberg, 1981
Ehlich, K., *On the Historicity of Politeness*, în R. J. Watts, S. Ide, K. Ehlich (eds.), 1992, p. 71-107
Fillmore, Ch., în J. Verschueren (ed.), *Concluding Round Table. 1987 International Pragmatics Conference*, Antwerp, 1987
Fraser, B., *Hedged Performatives*, în P. Cole, J. L. Morgan (eds.), 1975, p. 187-210; *Perspectives on Politeness*, „Journal of Pragmatics", 1990, nr. 14, p. 219-236
Fraser, B., W. Nolen, *The Association of Deference with Linguistic Form*, „International Journal of the Sociology of Language", 1981, nr. 27, p. 93-109
Goffman E., *Interaction Ritual. Essays in Face-to-Face Behavior*, Garden City, New York, Doubleday et Co, 1967
Green, Georgia M., *How to Get People to Do Things with Words. The Whimperative Questions*, în P. Cole, J. L. Morgan (eds.), 1975, p. 107-141; *Pragmatics and Natural Language Understanding*, Hillsdale, Have, Londra, Lawrence Erlbaum Assoc. Publ., 1989
Grice, H. P., *Studies in the Way of Words*, Cambridge, Londra, Harvard University Press, 1989; *Logic and Conversation*, în S. Davies (ed.), 1991, p. 305-315
Haslett, B. J., *Communication: Strategic Action in Context*, Hillsdale, Londra, Lawrence Erlbaum Assoc. Oubl., 1987

Haverkate, H., *La cortesía verbal. Estudio pragmalingüístico*, Madrid, Gredos, 1994
Held, Gudrun, *Verbale Höflichkeit. Studien zur linguistischen Theorienbildung und empirische Untersuchung zum Sprachverhalten französischer und italienischer Jugendlicher in Bitt- und Danksituationen*, Tübingen, Gunter Narr Verlag, 1995
Horn, L. R., *Pragmatic Theory*, în F. J. Newmeyer (ed.), *Linguistics: The Cambridge Survey*, I, *Linguistic Theory: Foundations*, Cambridge, Cambridge University Press, 1988, p. 113-145
Ionescu-Ruxăndoiu, Liliana, *Narațiune şi dialog în proza românească. Elemente de pragmatică a textului literar*, Bucureşti, Editura Academiei Române, 1991; *Conversația: structuri şi strategii. Sugestii pentru o pragmatică a românei vorbite*, Bucureşti, All, ed. I, 1995, ed. a II-a (revăzută), 1999
Karttunen, L., S. Peters, *Conventional Implicature*, în Ch.-K. Oh, D. Dinneen (eds.), *Syntax and Semantics*. Vol. 11: *Presupposition*, New York, Academic Press, 1979, p. 1-56
Kasper, Gabriele, *Linguistic Politeness. Current Research Issues*, „Journal of Pragmatics", 1990, nr. 14, p. 193-218
Kerbrat-Orecchioni, Catherine, *L'implicite*, Paris, A. Colin, 1986; *Les interactions verbales*, II, Paris, A. Colin, 1992; *Les actes de langage dans le discours. Théorie et fonctionnement*, Paris, Nathan, 2001
Lakoff, Robin, *What You Can Do with Words: Politeness, Pragmatics, and Performatives*, în A. Rogers, B. Wall, J. P. Murphy (eds.), 1977, p. 79-105
Lepore, E., R. van Gulick (eds.), *John Searle and His Critics*, Cambridge, Basil Blackwell, 1991
Leech, G. N., *Principles of Pragmatics*, Londra, New York, Longman, 1983
Levinson, S. C., *Pragmatics*, Cambridge, Cambridge University Press, 1983
Maingueneau, D., *Pragmatique pour le discours littéraire*, Paris, Bordas, 1990
Mey, J., *Pragmatics. An Introduction*, Oxford (UK), Cambridge (USA), Blackwell, 1993
Moeschler, J., Anne Reboul, *Dictionnaire encyclopédique de pragmatique*, Paris, Seuil, 1994
Morris, Ch. W., *Foundations of the Theory of Signs*, Chicago, University of Chicago Press, 1938; *Signs, Language and Behavior*, Englewood Cliffs, Prentice Hall, 1946
Plett, H. F., *Ştiința textului şi analiza de text*, Bucureşti, Univers, 1983
Récanati, F., *Le développement de la pragmatique*, „Langue française", 1979, nr. 42, p. 6-20; *Les énoncés performatifs*, Paris, Minuit, 1981
Rogers, A., B. Wall, J. P. Murphy (eds.), *Proceedings of the Texas Conference on Performatives, Presuppositions, and Implicatures*, Washington, Center for Applied Linguistics, 1977

Ross, J. R., *On Declarative Sentences*, în R. A. Jacobs, P. S. Rosenbaum (eds.), *Readings in English Transformational Grammar*, Waltham, Ginn, 1970, p. 222-272

Sadock, J. M., *Towards a Linguistic Theory of Speech Acts*, New York, Academic Press, 1974; *On Testing for Conversational Implicatures*, în S. Davies (ed.), 1991, p. 365-376

Sbisà, Marina, *Linguaggio, ragione, interazione. Per una teoria pragmatica degli atti linguistici*, Bologna, Il Mulino, 1989; *Speech Act Theory*, în J. Verschueren, J.-O. Östman J. Blommaert (eds.), 1995, p. 497-501

Schiffrin, Deborah, *Discourse Markers*, Cambridge, New York etc., Cambridge University Press, 1987

Searle, J. R., *Speech Acts. An Essay in the Philosophy of Language*, Cambridge, Cambridge University Press, 1970; *Indirect Speech Acts*, în P. Cole, J. L. Morgan (eds.), 1975, p. 59-82; *A Classification of Illocutionary Acts*, în A. Rogers, B. Wall, J. P. Murphy (eds.), 1977, p. 27-45

Searle, J. R., F. Kiefer, M. Bierwisch (eds.), *Speech Act Theory and Pragmatics*, Dordrecht, Boston, Londra, D. Reidel Publ. Comp., 1980

Sperber, D., Deirdre Wilson, *Relevance: Communication and Cognition*, Oxford, Blackwell, 1986

Stalnaker, R. C., *Pragmatic Presuppositions*, în S. Davies (ed.), 1991, p. 471-482

Stati, S., *Le transphrastique*, Paris, PUF, 1990

Şerbănescu, Andra, *Întrebarea. Teorie şi practică*, Iaşi, Polirom, 2002

Todorov, Tz., *Problèmes de l'énonciation*, „Langages", 1970, nr. 17, p. 3-11

Tolmach-Lakoff, Robin, *Conversational Logic*, în J. Verschueren, J.-O. Östman, J. Blommaert (eds.), 1995, p. 190-198

Vendler, Z., *Les performatifs en perspective*, „Langages", 1970, nr. 17, p. 73-90

Verschueren, J., *The Pragmatic Perspective*, în J. Verschueren, Marcella Bertuccelli-Papi (eds.), *The Pragmatic Perspective*, Amsterdam, Philadelphia, John Benjamins, 1987(a), p. 3-8; (ed.), *Concluding Round Table. 1987 International Pragmatics Conference*, Antwerp, Belgian National Science Foundation, Univerity of Antwerp, 1987(b)

Verschueren, J., J.-O. Östman, J. Blommaert (eds.), *Handbook of Pragmatics. Manual*, Amsterdam, Philadelphia, John Benjamins Publ. Comp., 1995

von Wright, G. H., *Normă şi acţiune*, Bucureşti, Editura Ştiinţifică şi Enciclopedică, 1982

Watts R. J., *Linguistic Politeness and Polite Verbal Behavior: Reconsidering Claims for Universality*, în R. J. Watts, S. Ide, K. Ehlich (eds.), 1992, p. 43-69

Watts, R. J., Sachico Ide, K. Ehlich (eds.), *Politeness in Language. Studies in the History, Theory and Practice*, Berlin, New York, Mouton de Gruyter, 1992

Weigand, Edda, *Discourse, Conversation, Dialogue*, în *Concepts of Dialogue Considered from the Perspective of Different Disciplines*, Tübingen, Max Niemeyer, 1994, p. 49-75; *Looking for the Point of the Dialogic Turn*, în *Future Perspectives of Dialogue Analysis*, Tübingen, Max Niemeyer, 1995, p. 95-120; *The Unit beyond the Sentence*, în *Dialogue Analysis: Units, Relations and Strategies beyond the Sentence*, Tübingen, Max Niemyer, 1997, p. 3-12

Werkhofer, K. T., *Traditional and Modern Views: The Social Constitution and the Power of Politeness*, în R. J. Watts, S. Ide, K. Ehlich (eds.), 1992, p. 155-199

Windisch, Uli, *Le K. O. verbal. La communication conflictuelle*, Lausanne, L'âge d'homme, 1986

Wittgenstein, L., *Philosophical Investigations*, Oxford, Blackwell, 1953

Wunderlich, D., *Pragmatique, situation d'énonciation et deixis*, „Langages", 1972, nr. 26, p. 34-58; *Studien zur Sprechakttheorie*, Frankfurt, Suhrkamp, 1976; *Methodological Remarks on Speech Act Theory*, în J. R. Searle, F. Kiefer, M. Bierwisch (eds.), 1980, p. 291-312

Yule, G., *Pragmatics*, Oxford, Oxford University Press, 1996.

(b) Surse de material

Caragiale, I. L., *Opere 1, Teatru*, Bucureşti, ESPLA, 1959; *Opere 2, Momente, schiţe, notiţe critice*, Bucureşti, ESPLA, 1960

Călinescu, G., *Scrinul negru*, Bucureşti, ESPLA, 1960

Goden, Rumer, *Bătălia de la Villa Fiorita* (trad. rom.), Bucureşti, Univers, 1971

Lee, Harper, ...*Să ucizi o pasăre cântătoare* (trad. rom.), Bucureşti, Editura pentru Literatură Universală, 1967